

PROYECTO DE PREINVERSIÓN PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE CUIDADO  
Y APRENDIZAJE CONTINUO ESCOLAR EXPRÉS EN LA CIUDAD DE VILLAVICENCIO

LAURA VANNESA MURILLO CASTRO

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
VILLAVICENCIO/META

2018

PROYECTO DE PREINVERSIÓN PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE CUIDADO  
Y APRENDIZAJE CONTINUO ESCOLAR EXPRÉS EN LA CIUDAD DE VILLAVICENCIO

TRABAJO DE GRADO PRESENTADO COMO REQUISITO PARA OPTAR AL TITULO DE  
ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

RESOLUCIÓN DEL CONSEJO DE FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS N° 007

LAURA VANNESA MURILLO CASTRO

146003138

DIRECTOR

EDISSON RODRÍGUEZ HERNÁNDEZ

ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

VILLAVICENCIO/META

2018

## **AUTORIDADES ACADÉMICAS**

PABLO EMILIO CASALLAS

**Rector Universidad de los llanos**

DORIS CONSUELO PULIDO DE GONZÁLES

**Vicerrectora Académica**

GIOVANNY QUINTERO REYES

**Secretario General**

RAFAEL OSPINA INFANTE

**Decano Facultad de Ciencias Económicas**

DIRECTOR ENRIQUE HERNANDEZ CASALLAS

**Director de Escuela de Administración y Negocios**

VICTOR JULIO VILLAMIZAR RODRIGUEZ

**Director de Programa Administración de Empresas**

Nota de aceptación

---

---

---

**JAVIER DIAZ CASTRO**

**Director Centro de Investigaciones**

**Facultad de Ciencias Económicas**

---

**EDISSON RODRÍGUEZ HERNÁNDEZ**

**Director Trabajo de grado**

---

**HAWARD IBARGÜEN**

**Magister en Gestión de Organizaciones**

---

**VICTOR JULIO VILLAMIZAR RODRIGUEZ**

**Magister en Gestión de Proyectos**

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a los docentes que hicieron parte de mi desarrollo académico durante los cinco años, especialmente a los docentes Víctor Julio Villamizar Rodríguez y Edison Rodríguez. Agradezco a mis padres por su lucha constante, a mis compañeros y amigos por su generosidad y apoyo durante estos cinco años, este logro no es solo mío, también es de ustedes.

**Laura Vannesa Murillo Castro**

## TABLA DE CONTENIDO

1.	PRESENTACIÓN DEL PROYECTO	1
2.	DESCRIPCION DEL PROYECTO	2
2.1.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
3.	JUSTIFICACIÓN	7
4.	MARCO TEORICO	9
5.	MARCO LEGAL	13
6.	ESTADO DEL ARTE	14
7.	OBJETIVOS	15
7.1.	OBJETIVO GENERAL	15
7.2.	OBJETIVOS ESPECIFICOS	15
8.	METODOLOGIA	16
9.	RESULTADOS	18
9.1.	DIAGNOSTICO COMPETITIVO Y SITUACIONAL DEL SECTOR	18
9.1.1.	ANALISIS PORTER	18
9.1.2.	ANALISIS SITUACIONAL (PESTEL)	25
9.1.3.	ANALISIS INTERNO (MATRIZ EFI)	30
10.	FORMULACIÓN DEL PROYECTO	31
11.	ESTUDIO DE MERCADO	31
11.1.	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	31
11.2.	ANALISIS DE LA DEMANDA	67
11.3.	ANALISIS DE LA OFERTA	74

11.4.	ESTUDIO DE COMERCIALIZACIÓN	76
11.5.	ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN	82
11.6.	ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN	83
11.8.	ESTRATEGIA DE PRECIO	85
11.7.	ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN	85
11.9.	PROYECCIONES DE VENTAS DIARIAS	87
12.	ESTUDIO TECNICO	90
12.1.	FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO	90
12.2.	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	93
12.3.	NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS	100
12.1.	COSTOS DEL SERVICIO	109
12.2.	LOCALIZACION E INFRAESTRUCTURA	110
13.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	119
13.1.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	119
13.2.	PLANEACIÓN ESTRATEGICA	121
13.3.	DESCRIPCION DE CARGOS	130
14.	ESTUDIO LEGAL	140
14.1.	LEGISLACION VIGENTE POR EL MINISTERIO DE EDUCACION	140
14.2.	LEGISLACION VIGENTE PARA UNA EMPRESA UNIPERSONAL.	141
15.	ESTUDIO FINANCIERO	154
15.1.	FUENTES DE FINANCIACIÓN	154
15.2.	MODELO FINANCIERO	158
15.3.	EGRESOS Y CAPITAL DE TRABAJO	164

15.4. ANALISIS DE RIESGOS.	167
15.5. PLAN OPERATIVO	172
16. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	176
16.1. EVALUACIÓN FINANCIERA O PRIVADA	176
16.1.1. FLUJO DE FONDOS	176
16.1.2. INDICADORES DE RENTABILIDAD	178
16.2. EVALUACION ECONOMICA Y SOCIAL	179
16.2.1. COSTO DE OPORTUNIDAD	179
16.2.2. RELACIÓN BENEFICIO – COSTO	180
16.2.3. PUNTO DE EQUILIBRIO	181
17. EVALUACIÓN SOCIAL Y AMBIENTAL	182
17.1. ASPECTO SOCIAL	182
17.2. ASPECTO AMBIENTAL	184
18. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	185
19. BIBLIOGRAFIA	187
20. ANEXOS	191



**LISTA DE TABLAS**

<b>Tabla 1.</b>	Análisis Porter	21
<b>Tabla 2.</b>	Matriz Efi	29
<b>Tabla 3.</b>	Ficha técnica del servicio	32
<b>Tabla 4.</b>	Análisis Demanda	37
<b>Tabla 5.</b>	Proveedor de servicios	42
<b>Tabla 6.</b>	Proveedores de materiales escolares	43
<b>Tabla 7.</b>	Presupuesto marketing	83
<b>Tabla 8.</b>	Proyecciones de ventas diarias	85
<b>Tabla 9.</b>	Ventas anuales y mensuales	87
<b>Tabla 10.</b>	Ficha técnica del servicio	88
<b>Tabla 11.</b>	Presupuesto de mueble, maquinaria y equipo	105
<b>Tabla 12.</b>	Costo servicio	106
<b>Tabla 13.</b>	Evaluación punto de venta	109
<b>Tabla 14.</b>	Costos administrativos	137
<b>Tabla 15.</b>	Gastos puesta en marcha	137
<b>Tabla 16.</b>	Gastos administrativos anuales.	138
<b>Tabla 17.</b>	Plan de inversión y financiación	154
<b>Tabla 18.</b>	Financiacion de deuda – fondo emprender	156
<b>Tabla 19.</b>	Cedulas presupuestales	157
<b>Tabla 20.</b>	Balance inicial y proyectado	160

<b>Tabla 21.</b> Estado de resultados	162
<b>Tabla 22.</b> Flujo de caja	163
<b>Tabla 23.</b> Inversiones fijas y diferidas	165
<b>Tabla 24.</b> Estructura de capital de trabajo	167
<b>Tabla 25.</b> Escenario esperado	170
<b>Tabla 26.</b> Escenario optimista	172
<b>Tabla 27.</b> Escenario pesimista	174
<b>Tabla 28.</b> Flujo de caja y rentabilidad	180
<b>Tabla 29.</b> Indicadores financieros	182
<b>Tabla 30.</b> Criterios de desición	184
<b>Tabla 31.</b> Relación beneficio – costo	186

## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Genero	45
<b>Figura 2.</b> Estado Civil	46
<b>Figura 3:</b> Formación academica	46
<b>Figura 4.</b> Ingresos mensuales	47
<b>Figura 5.</b> Numero de niños en familias	48
<b>Figura 6.</b> Dificultad de encontrar guarderías exprés	48
<b>Figura 7.</b> Productividad de guarderías	51
<b>Figura 8.</b> Características de guarderías exprés	52
<b>Figura 9.</b> Problemas de guarderías exprés	53
<b>Figura 10.</b> Precio	54
<b>Figura 11.</b> Servicio diurno y nocturno	55
<b>Figura 12.</b> Numero de veces que utiliza estos servicios	56
<b>Figura 13.</b> Medios de comunicación	56
<b>Figura 14.</b> Responsabilidades escolares	57
<b>Figura 15.</b> Estímulos	57
<b>Figura 16.</b> Profesionales	58
<b>Figura 17.</b> Costos del país actividades extracurriculares	68
<b>Figura 18.</b> Logo empresarial	73
<b>Figura 19.</b> Matriz Dofa	78
<b>Figura 20.</b> Guardería	80

<b>Figura 21.</b> Diagrama proceso talleres	94
<b>Figura 22.</b> Parque plastico	97
<b>Figura 23.</b> Gimnasio biosaludable	98
<b>Figura 24.</b> Tecnologia	99
<b>Figura 25.</b> Teatro	101
<b>Figura 26.</b> Karaoke	101
<b>Figura 27.</b> Deportes	102
<b>Figura 28.</b> Naturaleza	102
<b>Figura 29.</b> Actividades inteligencias múltiples	103
<b>Figura 30.</b> Areas escolares	114
<b>Figura 31.</b> Plano Arquitectónico	115
<b>Figura 32.</b> Estructura organizacional.	118
<b>Figura 33.</b> Logo empresarial	120
<b>Figura 34.</b> Perfil de cargos	133
<b>Figura 35.</b> Impuestos locales	144
<b>Figura 36.</b> Escenario esperado	170
<b>Figura 37.</b> Escenario optimista	172
<b>Figura 38.</b> Escenario pesimista	175
<b>Figura 39.</b> Punto de equilibrio	187

**LISTA DE ANEXOS****Anexo a.** encuesta

191

## 1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

La realización de este trabajo, tiene como fin, elaborar un proyecto de pre-inversión y determinar qué tan factible, viable y rentable, sería la puesta en marcha de un centro de cuidado y aprendizaje continuo escolar exprés en la ciudad de Villavicencio.

Esta idea nace debido a la problemática que se presenta en el sistema educativo colombiano; ya que su modelo educativo no está enfocado a desarrollar las diversas habilidades que posee cada niño. Según el psicólogo Howard Gardner, y su teoría de las 8 inteligencias múltiples “estos sistemas educativos están dirigidos solo a un tipo de niño, aquel que posee habilidad lingüística porque aprende, capta y ordena sus ideas sentado, si ninguna clase de practica”(Howard Gardner, 1980, p.11). Pero no todos los niños se les facilita el aprendizaje de esta manera, es ahí donde se debe infundir la práctica de las múltiples inteligencias para ayudarlos a desarrollar sus propios talentos e intereses y de esta manera facilitar la comprensión de la información que se les da en un salón de clase.

Basados en esta teoría, se quiere crear este servicio exprés en apoyo a los padres, educadores y la comunidad en general del municipio de Villavicencio; los padres se verán beneficiados con este servicio, porque se brindara cuidado exprés, es decir que podrán dejar a sus pequeños media hora, una hora, haciendo de estas un tiempo muy productivo, ayudándolos con sus tareas, e incluyéndolos en los talleres extraescolares con énfasis en las inteligencias múltiples, que los ayudara a retroalimentar la información que les brinda la escuela, pero de una manera más divertida y práctica, contribuyendo a desarrollar sus talentos naturales y generando en ellos

seguridad, optimismo y emprendimiento. Se espera también brindar este mismo servicio a las empresas públicas o privadas como marketing social, es decir; ellos pagan el servicio, lo donan alguna comunidad que lo necesite, ganan publicidad y reconocimiento por su buena labor social y benefician a un niño y un padre de bajo recursos.

El fin de este proyecto, es colaborar con los padres y la comunidad educativa, fortaleciendo conceptos y enseñando a los niños herramientas fundamentales que les permitan desarrollar habilidades, siempre teniendo en cuenta sus propias capacidades. La ejecución de esta idea de negocio se proyecta iniciarla en el segundo semestre del año 2019 efectuando los tramites, para entrar en funcionamiento en el primer semestre del año 2020.

## **2. DESCRIPCION DEL PROYECTO**

### **2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

- Antecedentes del problema

Durante la época del General Santander se ordena la creación de escuelas en todas las villas y ciudades con rentas propias. Es una época de impulso a la educación privada y al desarrollo del sistema educativo del siglo pasado; se creó la Dirección General de Instrucción Pública como instancia administrativa, cuyo Director tenía rango de Ministro. La educación primaria reviste gran importancia y las normas que se expiden recogen no solo la organización administrativa sino el estudio de la infraestructura escolar. En 1844 se abren los primeros colegios privados y se reforma el sistema educativo. Entre 1867 y 1885 se crean gran cantidad de

instituciones educativas destacándose la fundación de la Universidad Nacional de los Estados Unidos de Colombia, y viene al país la Misión Pedagógica Alemana para asesorar la Dirección Nacional de Instrucción Pública. De igual manera se organizan las escuelas normales tal cual como las había en Alemania. (Matices en Lenguas Extranjeras Revista Electrónica 1, Julio 2007)

Debido a la gran preocupación del gobierno colombiano por instaurar un régimen educativo de mayor cobertura y complejidad, la mano Alemana empezó a influir en la pedagogía colombiana, y así fue como se inició la Misión Pedagógica Alemana, haciéndose extensiva a muchas regiones de Colombia entre las cuales estaban Antioquia, Bolívar, Cauca, el Magdalena, Panamá, Cundinamarca, Tolima, Boyacá y Santander. Estas misiones se dividieron en 3 etapas, donde básicamente se hacía énfasis en preparar bien los docentes quienes iban a transmitir los conocimientos, enseñar mediante un modelo lingüístico, amor por la ciencia, igualdad con las mujeres y libre pensamiento, poco a poco se fue instaurando este modelo, pero empezaron los problemas con la religión católica, quienes no apoyaban la propuesta del libre pensamiento.

Durante la segunda guerra mundial, en Colombia, se fusionaba el manejo político de la Iglesia Católica con el Gobierno Nacional. Era una época de enfrentamientos públicos e internos entre los partidos liberal y el conservador, cada uno representado por destacados dirigentes: Alfonso López Pumarejo y Alberto Lleras –por el liberal–, y Laureano Gómez y Gilberto Alzate Avendaño –por el conservador–. Políticamente la Segunda Guerra Mundial fue un período de liberalismo: Enrique Olaya Herrera (1930-1934), Alfonso López Pumarejo (1934-1938), Eduardo Santos (1938-1942) y el segundo gobierno de Alfonso López, concluido por Alberto Lleras Camargo (1942-1946).



El presidente Eduardo Santos quien encabezaba la lista de presidentes del período estudiado, declaró en un discurso el 18 de Diciembre de 1941, la ruptura de las relaciones diplomáticas con los gobiernos del Eje (Alemania, Italia y Japón) argumentando su solidaridad con los Estados Unidos. De esta manera le daba cumplimiento a las disposiciones del Acuerdo de la Habana de Matices en Lenguas Extranjeras Revista Electrónica 1, Julio 2007 15 de 27 Universidad Nacional de Colombia - Facultad de Ciencias Humanas, que implicaba negarle a los alemanes la entrada al país y expulsar a los que ya vivían en Colombia. La orden de expulsión se hizo efectiva, gran parte de alemanes residentes en Colombia fueron expulsados y los restantes continuaron su labor en la clandestinidad. (Matices en Lenguas Extranjeras Revista Electrónica 1, Julio 2007)

Desde ahí empezaron a repercutir los problemas en el sistema educativo, pues al haber quedado plasmado este modelo educativo alemán, y ellos haber emigrado, este empezó a presentar dificultades, los pensamientos del sistema educativo quedaron plasmados tal cual como ellos lo dejaron; todo empezó a girar en torno a lo que dijera el gobierno nacional y la iglesia católica. Los docentes quedaron enfocados en enseñar todo teóricamente, bajo los mismos ejemplos, los mismos textos, los mismos descubrimientos, y el mismo modelo lingüístico impuesto por los alemanes, quienes también quisieron imponer una cultura lectora en un país donde no se lee, ya que su población es escéptica a esta clase de aprendizaje y se basa en aprender mediante la práctica, el trabajo y la experimentación.

Todos estos problemas ideológicos en la educación, se presentaron por la falta de lucidez del gobierno colombiano acerca de las diferencias históricas y demográficas entre Colombia y Alemania. Al final del período presidencial del Dr. Alfonso López Pumarejo –concluido por el Dr. Alberto Lleras Camargo–, el interés por la educación y los deseos de renovar las políticas pedagógicas desaparecieron; lo único que permaneció fue la iniciativa de los estamentos educativos para continuar con la implantación de nuevas formas de organización, capaces de propiciar el desarrollo intelectual y de ampliar la cobertura de la educación a todo el territorio nacional.

- Descripción del problema

La dificultad en el aprendizaje de los diversos temas académicos, es un problema que ha venido cobrando vida desde que inicia la etapa escolar en los niños. Según Howard Gardner y su teoría de las ocho inteligencias múltiples, esta problemática se debe a que los sistemas educativos no implementan metodologías pedagógicas prácticas que ayuden a que los estudiantes comprendan los temas expuestos a partir de su habilidad cognitiva. Según el ministerio de educación, la metodología pedagógica planteada por este sistema educativo Colombiano, está enfocada solo a una inteligencia, la lingüística verbal, pero no todos los alumnos son iguales y por ende no todos tienen en desarrollo la misma inteligencia; es por esto que aquellos alumnos que tienen habilidades distintas a la reconocida por el sistema escolar, presentan dificultades de aprendizaje, bajo rendimiento académico y muchos acuden a la deserción escolar debido a su crisis de poco aprendizaje con esta metodología.

Un buen desarrollo cognitivo a través del sistema escolar es tan importante como una nutrición adecuada, lo afirma el grupo de sicología del ICBF; quien también afirma que si no se genera un buen desarrollo cognitivo a través de los entes educativos, se reducen las posibilidades de progreso personal y profesional de la población infantil, se aumentan las estadísticas de criminalidad o trabajo informal, y se incrementa la deserción escolar y junto con esto las cifras de analfabetismo.

La enseñanza de los temas expuestos en la escuela a través de la práctica de temas que sean de interés para el alumno, es muy importante para una mejor evolución en el sistema educativo, si los niños aprenden cada asignatura a través de aquello que les interesa, ese niño tendrá un mejor aprendizaje y además oportunidad de descubrir su talento innato y emprender ideas exitosas con este. Ayudar al niño a desarrollar plenamente su talento, son obligaciones que deberían ser irrenunciables en la misión de cualquier educador y que, en consecuencia, deberían estar presentes entre las prioridades del sistema educativo.

Expuesto lo anterior hay que atacar el problema de raíz, y como profesionales de negocios en un futuro, brindar a los ciudadanos una posible solución a esta problemática educativa a través de la creación de UN CENTRO DE CUIDADO Y APRENDIZAJE CONTINUO ESCOLAR EXPRES CON ENFASIS EN LAS INTELIGENCIAS MULTIPLÉS, EN LA CIUDAD DE VILLAVICENCIO; ayudara a cambiar la historia de muchos niños que tienen múltiples habilidades, pero que al no ser desarrolladas por los entes educativos, mueren o quedan en el olvido.

- Formulación del problema

¿Es factible y rentable la creación de un centro de cuidado y aprendizaje continuo escolar expres, en la ciudad de Villavicencio?

### 3. JUSTIFICACIÓN

Crear un centro de cuidado y aprendizaje continuo escolar exprés con énfasis en las inteligencias múltiples en la ciudad de Villavicencio, genera un gran impacto social, ya que el problema actual que presenta el sistema educativo con su metodología pedagógica obsoleta, esta creando dificultad en el aprendizaje, deserción escolar y poca pasión por el estudio en la población infantil y juvenil. Si se crea un lugar que desarrolle y potencialice los diversos talentos que poseen los niños y jóvenes de la ciudad y a través de estos talentos refuerce las debilidades escolares que presenta este, se mejoraran los rendimientos académicos, se generara un mayor entendimiento de las asignaturas aplicadas en la escuela y habrá una población mas talentosa y apasionada por el estudio y la investigación.

Ademas de lo expuesto anteriormente, este proyecto generara gran impacto en las familias donde cada vez la mujer y el hombre se encuentre más insertos a el trabajo fuera de casa, y las condiciones de horarios cambiantes y desplazamientos dificultan el ritmo de vida de algunas familias, y es por esto que muchas de estas recurren a este tipo de servicios para que les ayuden con la educación, desarrollo y cuidado de sus hijos a través de buenas metodologías pedagógicas que les desarrollen sus capacidades cognitivas y talentos naturales. (Dolores Roperó Corraliza; 2015). Estos centros de educación informal con nuevas metodologías pedagógicas enfocadas en las inteligencias múltiples, ayudaran a mejorar la calidad de la educación y proporcionaran una herramienta fundamental para el desarrollo integral, personal y profesional del ciclo de vida de las población infantil y juvenil.

Esta idea de negocio se clasificara en el renglon de microempresa, brindando mas de 5 empleos formales a los jovenes de Villavicencio recién egresados en pedagogia, sicologia, y mas de dos puestos indirectos; cumplira con los pagos de impuestos estipulados por el gobierno, contribuyendo al desarrollo de un mejor pais, y teniendo en cuenta que el misniterio de educación para esta clase de establecimientos, no exigen muchos requisitos, es un punto a favor para llevar a cabo la idea, ya que solo se debe cumplir con lo reglamentado por la ley para crear empresa. otro de los beneficios que favorecen esta idea emprendedora con impacto social, son los programas del gobierno nacional que aportan capital semilla, para poner en marcha estas ideas, programas como; fondo emprender, iNNpula Colombia, Bogotá emprende, el Centro de Emprendimiento y Empleabilidad "Emprende Meta" apoyado por la Gobernación del Meta, el Servicio de Empleo; Cofrem, y la cámara de comercio.

Al poner en marcha el proyecto, se calcula que este generara apriximadamente un margen de ganancias del 10% para el emprendedor y la inversión inicial se podria recuperar en el segundo año de puesta en marcha de la empresa.

#### **4. MARCO TEORICO**

La educación busca formar de la mejor manera a las personas, busca enseñar acerca de responsabilidades, cortesía y buenos modales, sin embargo, lo que sobresale de la educación es cuando esta desarrolla el potencial humano, y aplicado a un conjunto considerable de personas como una sociedad la ayudan a encaminarse hacia un futuro más próspero(Delgadillo y Arenas, 2009, p.1).

La educación siempre será un pilar fundamental para el desarrollo de una sociedad; en la actualidad son muchos los países que invierten recursos, en educación continua, brindando de esta manera ayuda a la población y apostando a una nación, con una educación de calidad. Es importante conceptualizar el concepto de educación continua para analizar posteriormente, el grado de importancia que tiene esta dentro de una sociedad.

Según José Fernández Fernández (1986) las podríamos definir de la siguiente manera: La educación continua designa un proyecto global encaminado tanto a reestructurar el sistema educativo existente, como a desarrollar todas las posibilidades de formación fuera del sistema educativo, insistiendo en que no hay que confundir educación continua con escolaridad permanente. Este tipo de educación (continua) busca profundizar en temas de vital importancia, según el gusto y la habilidad natural que posea la persona. (José Fernández Fernández, 1986, p.20)

Núñez (1998) plantea que los contenidos de la acción educativa deberán recoger los intereses del sujeto, su situación, las ofertas culturales adecuadas y su valor social, y cuya fijación es un requisito para una auténtica igualdad de oportunidades y la metodología de la transmisión que

debe procurar lanzar la actividad del propio sujeto, garantizando el proceso de transmisión de los recursos y la apropiación de los contenidos. Esta educación debe estar inclinada a desarrollar el talento de cada persona, con una metodología pedagógica clara y concisa. (Núñez, 1998, p. 22)

Nassif (1980) destaca que la educación permanente, dentro de la educación no formal, como uno de los medios más idóneos para una efectiva democratización de la educación ya que sus funciones son sustitutivas, complementarias, extensivas de la educación anterior, el perfeccionamiento y la de la expansión de la personalidad. La educación permanente termina siendo el gran marco para proyectar la educación del hombre del futuro, en la simbiosis de la racionalidad y la creatividad, como dialéctica humanística de nuestro tiempo. Este tipo de educación es fundamental implementarla en una sociedad desde la infancia, pues es, en esta etapa en que se define la persona.

Los primeros años de vida en el ser humano son fundamentales en el desarrollo futuro de las habilidades requeridas, por tal motivo en esta etapa infantil se debe estimular al máximo, canalizar y focalizar aquellos gustos o predilecciones que los hacen más hábiles en ciertas tareas. En general, a los niños se les debe inculcar el buen comportamiento, lo cual incluye seguir las reglas, sin embargo, aunque esto les da habilidades de cortesía social, esto inhibe características básicas como la creatividad, la curiosidad y el liderazgo. Una alternativa consiste en incentivar a los niños a cuestionar las normas pero siempre de manera constructiva; así, aprenderán a tomar los riesgos, asimilarán la libertad de decidir y superar sus miedos. Los niños tienen una habilidad de aprender velozmente, crear, y en consecuencia, poseen un gran potencial emprendedor que si es estimulado desde temprana edad según sus talentos naturales, les permitirá proyectarse de manera exitosa en el mundo competitivo actual. (Ángela María Avella, 2016, p.1)

Robert T. Kiyosaki, estadounidense, japonés de cuarta generación, emprendedor, inversor, y autor del libro *niño rico, niño listo*, afirma que; “todos los niños nacen genios. Pero con la mayoría de los niños algo ocurre con ese genio a lo largo del camino del crecimiento. Para algunos niños ese genio parece desaparecer, queda reprimido o marcha en otras direcciones”<sup>2</sup>. Creo que es porque los educadores se enfocan principalmente en las habilidades mentales y no en convertir el conocimiento mental en conocimiento físico; los educadores castigan a la gente por cometer errores y si se tiene miedo de cometer errores, no se querra hacer nada. En la educación se hace demasiado énfasis en la necesidad de estar en lo correcto y en el temor de estar equivocado, y es ese miedo a cometer errores y a hacer el ridículo lo que impide que la gente realice acciones y en última instancia aprendan mediante la acción. (Robert T. Kiyosaki, 2010, p44)

Esto que llamamos conumente talentos naturales, el sicologo de la universidad de Harvard, Howard Gardner (1980), en un estudio realizado lo planteo como la teoria de las inteligencias multiples, divididas en ocho:

lingüística lógico-matemática (trata problemas algorítmicos y de raciocinio), espacial (forma a la mente en tres dimensiones), musical (desenvolvimiento de teoría y ritmología), corporal-cinestésica (manipulación del cuerpo para desarrollar problemas), intrapersonal (comprensión de sí mismo), interpersonal (entendimiento de los demás) y naturalista (organizar, clasificar y comprender a la naturaleza). (Howard Gardner, 1980, p.11)

Según Gardner (1980), el problema educativo contemporáneo radica en que desarrolla únicamente las primeras dos inteligencias, dejando de lado las demás. Por ende la inteligencia se encuentra en decadencia dando a entenderse como “un conjunto de habilidades para resolver problemas –que le dan al individuo la capacidad de solucionar dificultades o problemas



genuinos, y cuando es adecuado de crear un producto eficaz- que implica también la capacidad de detectar o crear problemas, estableciendo de este modo el fundamento para la adquisición de nuevos conocimientos.

Así como Gardner, Friedrich Fröbel, un pensador alemán quien realizó sus estudios en pro de las diferentes ideas alrededor de estos enigmas. Fröbel (1840) decía que “la educación ideal del hombre es la que comienza desde la niñez, y el juego era el medio más adecuado para introducir a los niños al mundo de la cultura, la sociedad, la creatividad y el servicio a los demás, sin olvidar el aprecio y el cultivo de la naturaleza en un ambiente de amor y libertad”(Friedrich Fröbel, 1840, p.2).

Estos postulados, planteados por Gardner y Fröbel, han influenciado a numerosos educadores alrededor del mundo. Actualmente, en Bogotá, Colombia, se está implementando, programas de educación y recreación juvenil en la ludoteca Virgilio Barco, y no solo en Bogotá se están desarrollando actividades en pro del desarrollo de los talentos especiales que posee cada niño, también en Bucaramanga, en el colegio San Pedro Claver sección infantil, se están incorporando actividades extracurriculares para niños que demuestren tener ciertas habilidades en diferentes áreas, para ser desarrolladas en horas de la tarde con la ayuda de un profesor que los capacite y guíe en el proceso.

## 5. MARCO LEGAL

En este marco se estipulan las leyes que cobijan el proyecto de pre inversión, las cuales justifican su formulación, investigación y redacción en cada uno de sus estudios previos. Este proyecto hace parte del clúster de educación informal, el cual permite que se brinden servicios educativos de profundización, reforzando lo aprendido en la educación formal de una manera más libre y no certificada.

La ley 115 de febrero de 1994, por la cual se expide la ley general de educación, afirma:

- ARTICULO 2o. Servicio educativo. El servicio educativo comprende el conjunto de normas jurídicas, los programas curriculares, la educación por niveles y grados, la educación no formal, la educación informal, los establecimientos educativos, las instituciones sociales (estatales o privadas) con funciones educativas, culturales y recreativas, los recursos humanos, tecnológicos, metodológicos, materiales, administrativos y financieros, articulados en procesos y estructuras para alcanzar los objetivos de la educación.
- ARTICULO 2.6.6.8. Educación informal. La oferta de educación informal tiene como objetivo brindar oportunidades para complementar, actualizar, perfeccionar, renovar o profundizar conocimientos, habilidades, técnicas y prácticas.

Hacen parte de esta oferta educativa aquellos cursos que tengan una duración inferior a ciento sesenta (160) horas. Su organización, oferta y desarrollo no requieren de registro por parte de la secretaría de educación de la entidad territorial certificada y sólo darán lugar a la expedición de una constancia de asistencia.

## 6. ESTADO DEL ARTE

Actualmente en Villavicencio no hay una empresa que brinde con exactitud este tipo de servicio; pero si hay 6 establecimientos educativos referentes, que de una u otra forma, aparte del aprendizaje escolar, brinda a sus alumnos profundización en lo que ellos gusten hacer, estos establecimientos se caracterizan por ser los mejores en competencias y preparación.

“El colegio cofrem, dentro de su pensum, cuenta con seis asignaturas de profundización para sus alumnos; filosofía, química, física, emprendimiento y desarrollo del pensamiento”. (colegio cofrem, 2017, pensum). Este colegio es netamente llanero y es uno de los de mejor infraestructura de la ciudad. Pero esto no indica no halla establecimientos educativos que también se encuentran en otras ciudades; pues hace más de 3 años llegó a Villavicencio una franquicia de jardines llamada, “kids town, quienes afirman que uno de sus principales objetivos es motivar a los niños a descubrir sus habilidades y motivarlos a cultivarlas” (Kids town, 2017, pensum), este es uno de los establecimientos con más similitud al servicio que se quiere crear, así como este también está, el colegio nuevo gimnasio, espíritu santo, la fontana, los portales, quienes realizan actividades extracurriculares para los alumnos interesados en desarrollar y promover sus talentos. Y el de más influencia en la ciudad, el colegio don bosco, quienes “desarrollan un programa para sus estudiantes, llamado escuela de talentos, donde los alumnos pueden hacer énfasis en lo que más les gusta, arte, deporte, fotografía, danza, etc ...” (colegio Don bosco, 2017, pensum).

## **7. OBJETIVOS**

### **7.1. OBJETIVO GENERAL**

Desarrollar un proyecto de pre-inversión, para la creación de un centro de cuidado y aprendizaje continuo escolar expés en la ciudad de Villavicencio, en el segundo semestre del año 2020.

### **7.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Realizar un diagnostico situacional y competitivo
- Llevar a cabo un estudio de mercado para determinar, servicio, demanda, oferta, distribución y comercialización.
- Elaborar un estudio técnico, para determinar ubicación, tamaño, desarrollo de servicio e ingeniería.
- Elaborar un estudio administrativo y legal, para determinar estructura y plataforma estratégica y requerimientos legales para sus constitución.
- Elaborar un estudio de impacto ambiental para identificar y metigar riesgos ambientales.
- Elaborar un estudio financiero para determinar la viabilidad del proyecto; a través de los presupuestos, estados financieros y punto equilibrio.
- Elaborar un Análisis de riesgos o sensibilidad del proyecto.

## 8. METODOLOGIA

### - Tipo de investigación

El tipo de investigación es **descriptiva**; El objetivo de esta investigación, tiene como propósito principal describir las características de objetos, personas, grupos, organizaciones o entornos, es decir tratar de “pintar un cuadro” de una situación. Esta metodología pretende determinar la percepción del cliente de las características del servicio, de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren. las principales etapas a seguir en una investigación descriptiva son; examinar las características del tema a investigar, definirlo, formular hipótesis, seleccionar la técnica para la recolección de datos y las fuentes a consultar.

### Enfoque Metodologico

Para el desarrollo de este proyecto es necesario aplicar una metodología mixta, ya que esta me permite analizar datos cualitativos y cuantitativos, para obtener un mayor entendimiento del fenómeno a estudiar.

Para poder determinar cuantas personas encuestar, se utilizo el metodo aleatorio simple, en el que todas las muestras tienen la misma probabilidad de ser seleccionadas y en el que las unidades obtenidas a lo largo del muestreo se devuelven a la población, este se aplica de la siguiente manera:

$$n = \frac{Z^2 * P * (1-P)}{e^2}$$

Donde:

Z: nivel de confianza

P: probabilidad a favor

q: probabilidad en contra

N: población

E: error

La población escogida son personas de estratos 2 alto en adelante, con trabajo estable; es decir económicamente activos, con una edad comprendida entre 18 y 64 años y que dentro de su núcleo familiar tengan niños entre la edad de 3 a 10 años. Según datos recolectados por la Oficina de Sistemas de Información, Análisis y Estadística, adscrita al Departamento Administrativo de Planeación departamental del Meta, la población comprendida con estas características es de 334.858. (Planeación departamental del Meta; 2018)

#### **Instrumentos para recolección de datos**

**Entrevista:** Se utilizó este instrumento para recabar información en forma verbal, a través de preguntas que se hicieron a los gerentes o empleados de diversas empresas en la ciudad de Villavicencio que brindan servicios escolares.

**Encuesta:** método de investigación y recopilación de datos utilizadas para obtener información de personas el tema investigado. La encuesta tiene como propósito saber que si el servicio que se pretende brindar a la ciudadanía es aceptado, en cuanto a innovación, precios, fácil acceso etc...

**La observación:** Método por el cual se establece una relación concreta e intensiva entre el investigador y el hecho social o los actores sociales, de los que se obtienen datos que luego se sintetizan para desarrollar la investigación.

## **9. RESULTADOS**

### **9.1. DIAGNOSTICO COMPETITIVO Y SITUACIONAL DEL SECTOR**

Inicialmente se hizo un breve estudio competitivo y situacional, para analizar el entorno económico, social, cultural, político y ambiental que viven en la ciudad las personas y las empresas de este clúster. Para poder cumplir con este primer objetivo se utilizó el modelo de Michael Porter; el cual da enfoque a cinco fuerzas que son muy importantes para determinar la intensidad de competencia y rivalidad en una industria, y por lo tanto, en cuan atractiva es esta industria en relación a oportunidades de inversión y rentabilidad.

#### **9.1.1. ANALISIS PORTER**

##### **- PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES**

Actualmente en la ciudad de Villavicencio, según información del informe ejecutivo del plan operativo de inspección y vigilancia POAIV, en promedio son 54 instituciones educativas públicas y más de 242 privadas, que brindan servicios escolares de manera formal. De manera informal no se tiene un dato exacto, pero se estima que entre 50 a 100 empresas brindar servicios escolares de manera informal según el DANE. Las características que presentan estos lugares educativos son comunes a los del sistema educativo tradicional, brindar las herramientas básicas al niño de estudios, pero no hay una en sí que brinde un servicio como este, por tal motivo este servicio tiene un alto poder de negociación frente al cliente, al ser una alternativa de solución de cuidado exprés, y desarrollo de habilidades cognitivas que en los colegios no tienen en cuenta, es

por este factor innovador que la empresa entraría al mercado con un alto poder de negociación frente al cliente, pues este no entrara a negociar los precios del servicio, sino simplemente se acogerá a los precios que la empresa imponga.

## **- PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES**

El proveedor fundamental son los docentes, profesionales en sicología y pedagogía, quienes son los encargados de brindar el servicio al usuario. Como proveedor secundario, están los que proveen los elementos básicos, para que la empresa pueda brindar un servicio de calidad, elementos como kits escolares, tableros, juegos educativos, etc...

Según fuentes de información del observatorio laboral, actualmente en Colombia existen 3.179.102 graduados de la educación superior entre los años 2001 y 2017, de los cuales 1.355.919 fueron solo entre los años 2011 y 2014. Este vistazo general da importantes luces a la comunidad educativa y el sector productivo sobre dónde se están formando más profesionales, lo que permite realizar análisis que permitan avanzar en el fortalecimiento de capital humano hacia áreas indispensables para el desarrollo y la innovación del país. (Observatorio laboral para la educación 2017).

Viendo el panorama expuesto anteriormente se puede evidenciar que se tiene un poder alto frente al proveedor principal, ya que la demanda de nuevos profesionales cada año es más alta, y por ende la oferta laboral por parte de ellos es amplia y se puede escoger en beneficio salarial para la empresa.

Frente al proveedor secundario, se tiene un poder de negociación alto, ya que en la ciudad se cuenta con varias empresas que pueden proveer los diferentes elementos escolares para brindar el



servicio, entre esas empresas, están los almacenes de cadena, las papelerías, panamericana, cervantes, el golazo, entre otras.

#### **- AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES**

La barrera de entrada de nuevos competidores es media, y esto implica un poco de riesgo para la empresa. Se considera que es una amenaza media, ya que cualquier inversionista que tenga para la inversión inicial, puede emprender el negocio; pero la idea como tal es muy difícil que la palpen idéntica, porque es una idea que se ha desarrollado bajo varias investigaciones y se ha logrado crear reuniendo varias ideas y teorías de distintos autores como Howard Gardner.

La diferenciación del servicio, hace que la amenaza de nuevos competidores se considere media, porque este lugar brindara múltiples servicios que estarán inspirados en las inteligencias múltiples y los diversos modelos pedagógicos que se requieren para estimular las habilidades cognitivas.

Este análisis, de entrada de nuevos competidores, nos permite estar atentos a su ingreso, y así formular estrategias que nos permitan fortalecer las barreras de entradas, o hacer frente a los competidores que llegan.

#### **- AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS**

Un tema muy importante es la capacidad de la empresa de diferenciarse lo suficiente, para evitar que el cliente considere algún sustituto.

Algunas empresas, brindan talleres extraescolares, de emprendimiento u otros temas, por temporadas, brindan servicio de guardería, pero con matrícula. Pero según las investigaciones realizadas en Villavicencio, no se ha posicionado como tal, una empresa, que ofrezca talleres extraescolares con énfasis en las inteligencias múltiples y el emprendimiento, y que aparte de esto, le brinde una solución a los padres que solo quieran dejar los niños por unos minutos en un lugar seguro, mientras ellos realizan compras o labores; aparte de esto, son pocas las empresas que venden esta clase de servicio, que son de gran impacto social; a las entidades públicas o privadas, para que estas lo donen a los niños de zonas vulnerables y ellos también puedan gozar de este beneficio.

Por tanto, este proyecto logra ubicarse en un cuadrante donde nadie más ha decidido posarse, y la amenaza de nuevos sustitutos es media, debido a que el servicio a brindar va ser muy completo, innovador y a un precio accesible, entonces aquel servicio con similitudes, que llegue a competir con nosotros, tiene que brindar un servicio mejor que el de la empresa y a un precio igual o menor; pero se podría afirmar que cada vez que se difunda más la información del servicio a brindar, la amenaza de algún sustituto disminuirá.

#### **- RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES**

Generalmente la fuerza más poderosa de todas, hace referencia a la rivalidad entre empresas que compiten directamente en una misma industria, ofreciendo el mismo tipo de servicio.

En el mercado actual, no hay una empresa que brinde exactamente este servicio con el gran valor agregado de las inteligencias múltiples junto con el emprendimiento. Pero si hay empresas de educación, cuidado y formación continua, que son parte de nuestra competencia, pero una

competencia muy lejana, así que la rivalidad de competidores es baja y la oportunidad de buenas ganancias y buena rentabilidad es favorable. (Véase en tabla 1)

Tabla 1 Análisis Porter

ESCALA	RESULTADO
de 0 a 33 %	Desfavorable
de 34 a 66 %	moderado
de 67 a 100 %	Favorable

#### EVALUACIÓN DEL PODER DE LOS COMPRADORES

ELEMENTOS	SI(FORTALEZA)	NO(DEBILIDAD)
¿Tiene suficientes consumidores?	X	
¿El servicio es accesible al cliente?	X	
¿Están los clientes informados acerca de lo que se ofrece?	X	
¿El servicio es único?	X	
¿Es difícil para el competidor, alcanzarlo?	X	
¿Es difícil para el cliente cambiar el servicio?	x	

**RESULTADO : = 6 de 6 100% El poder de negociación de los compradores es favorable**

#### EVALUACION DE AMENAZA DE NUEVOS ENTRANTES

ELEMENTOS	SI(FORTALEZA)	NO(DEBILIDAD)
¿Cuenta con marca registrada?	x	

---

¿El cliente le sería fiel a su servicio?	x	
¿Existe un procedimiento específico para la empresa?		x
¿Un nuevo competidor tendría dificultad para adquirir los insumos necesarios?		X
¿Un nuevo competidor tendría dificultad para obtener clientes?	X	
¿Sería difícil para un nuevo entrante tener recursos suficientes para competir eficientemente?		x
<b>RESULTADO: 5 de 6 = 50% el escenario de la empresa ante la amenaza de nuevos entrantes es moderado.</b>		

#### EVALUACION DE AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

ELEMENTOS	SI(FORTALEZA)	NO(DEBILIDAD)
¿El servicio se compara favorablemente con posibles sustitutos?		X
¿Es costoso para el cliente cambiar a otro servicio?	x	
¿Son los clientes fieles al servicio?	x	
<b>RESULTADO: 2/3 = 66% el escenario de la empresa ante la amenaza de productos sustitutos es moderado.</b>		

#### EVALUACIÓN DE RIVALIDAD DE COMPETIDORES

ELEMENTOS	SI(FORTALEZA)	NO(DEBILIDAD)
¿El número de competidores es pequeño?	x	

---

---

¿Es líder en el mercado?	X
¿Está el mercado en crecimiento?	X
¿Tiene bajo costos fijos?	X
¿Los competidores tienen un bajo crecimiento en estrategias?	X
¿Es difícil para los clientes cambiar entre su servicio y el de la competencia?	X
<b>RESULTADO : 6/6 = 100% favorable para la empresa</b>	

#### EVALUACIÓN DEL PODER DE NEGOCIACION DE PROVEEDORES

ELEMENTOS	SI(FORTALEZA)	NO(DEBILIDAD)
¿Hay un gran número de potenciales proveedores?	X	
¿Son los productos que usted compra no comunes?		x
¿Las compras del servicio, representan a su proveedor gran parte de sus ventas?	x	
¿Es difícil para el proveedor convertirse en competidor directo?	x	
¿Se puede cambiar fácilmente a otros proveedores?	x	
¿Se está bien informado acerca de los proveedores?	x	
<b>RESULTADO : 5/6 = 83% La negociación de proveedores es favorable para la empresa</b>		

---

*Nota:* Análisis Porter (Elaboración propia)

### **9.1.2. ANALISIS SITUACIONAL (PESTEL)**

#### **- FACTOR SOCIO – CULTURAL**

Villavicencio es una ciudad de tierra de inmigrantes. Desde su fundación hasta la actualidad, gentes provenientes del interior del país y de las costas han buscado y encontrado en la ciudad, buenas condiciones para establecerse, creando una cultura mestiza, en donde se encuentran personas de diferentes regiones.

La solidaridad, es uno de los grandes valores de la ciudad, y su evolución se ha visto reflejada en las ultima épocas; el hogar económicamente lo sostiene el hombre y la mujer para dar un mejor futuro a sus hijos, y que estos puedan tener un mejor bienestar económico y educativo. Esto también se ha visto reflejado por la situación económica que ha venido atravesando el país en los últimos tiempos, ya la mujer no se queda en casa como tradicionalmente lo hacía, en su el rol de cuidadora del hogar; ahora esta también es activa económicamente, y según fuentes del Dane. La incursión de la mujer en el mercado laboral ha sido del 79% en los últimos tiempos. Debido a esto, las familias actuales, recurren mucho a los servicios extraescolares, de cuidado y aprendizaje continuo, para no dejar sus hijos a la deriva, si no tenerlos en un lugar seguro, mientras ellos cumplen con sus responsabilidades diarias.

## **- FACTORES TECNOLOGICOS**

La nueva era de la información es muy importante y más a la hora de trabajar con niños. Las tecnologías de la información y las comunicaciones, suelen estar presentes en la vida cotidiana de los niños y niñas de la ciudad. Actualmente la ciudad, cuenta con centros de altas tecnologías, que el gobierno nacional ha aportado a distintos colegios públicos, para el desarrollo, conocimiento y uso adecuado de las nuevas tecnologías.

Los niños de la ciudad, fundamentalmente utilizan las nuevas tecnologías, para jugar, realizar tareas, o generar relaciones amistosas por redes sociales, sin embargo no suelen usarlas como recurso de aprendizaje intensivo, e investigación.

En una ciudad donde ha llegado el desarrollo rápidamente, el papel de las nuevas tecnologías juegan un papel muy importante, ya que ofrece una alta gama de conocimiento, y aparte de esto, ofrece a las nuevas empresas una comunicación más directa y personal con el cliente.

## **- FACTORES ECONOMICOS**

Las condiciones económicas de la ciudad para este tipo de actividad económica son altamente beneficiosas. El Compromiso del Municipio se plantea en propiciar la transformación de Villavicencio, en una ciudad empresarial, auto generadora de empleo productivo, de esta forma se enuncia, lo siguiente en el Plan de Desarrollo 2014-2018

"VILLAVICENCIO, CIUDAD DECENTE DE COLOMBIA: Contribuir en la búsqueda de soluciones a la problemática del nivel de empleo productivo, vivienda y educación para los Villavicenses, a través de campañas de formación, apoyando a las pequeñas empresas en

mercadeo y comercialización, fortalecimiento a través del micro crédito, creación y consolidación de pequeñas empresas productivas, propiciando una mentalidad competitiva ‘para facilitar un desarrollo sostenible de las mismas’. (Alcaldía de Villavicencio, 2011, p. 4). Con esto, es evidente que el apoyo del gobierno de la ciudad a la educación, y el emprendimiento, es un factor muy importante.

A pesar de que los impuestos nacionales dificultan un poco la puesta en marcha de una empresa para cualquier emprendedor, hay que reconocer que la actividad económica que brinda servicios extras escolares está en auge, mostrando variedad de programas de aprendizaje y así mismo, variedad de precios para incursionar a cualquier actividad extra escolar; precios de diferentes servicios entre \$30.000 a \$300.000, que generan más del 20% de ganancia para las empresas. Esta información, es fuente de las empresas, kids town, angelitos y artistas, y algunas guarderías de la ciudad que la proporcionaron como herramienta para esta investigación.

#### **- FACTOR POLITICO Y LEGAL**

En cuanto al tema de regulación para la educación. El MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL en el DECRETO No. 4904 de Diciembre 16 de 2009, en el cual se reglamenta la organización, oferta y funcionamiento de la prestación del servicio educativo para el trabajo y el desarrollo humano, nos afirma en el capítulo cinco, numeral 5.8 EDUCACIÓN INFORMAL. La oferta de educación informal tiene como objetivo brindar oportunidades para complementar, actualizar, perfeccionar, renovar o profundizar conocimientos, habilidades, técnicas y prácticas. Hacen parte de esta oferta educativa aquellos cursos que tengan una duración inferior a ciento sesenta (160) horas.



La organización, oferta y desarrollo no requieren de registro por parte de la secretaría de educación de la entidad territorial certificada y solo darán lugar a la expedición de una constancia de asistencia. Para su ofrecimiento deben cumplir con lo establecido en el artículo 47 del Decreto Ley 2150 de 1995:

1. Cumplir con todas las normas referentes al uso del suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación y designación expedida por la entidad competente del respectivo municipio.
2. Cumplir con las condiciones sanitarias y ambientales según el caso descritas por la ley.
3. Cumplir con las normas vigentes en materia de seguridad.
4. Cancelar los derechos de autor previstos en la Ley, si en el establecimiento se ejecutaran obras musicales causantes de dichos pagos.
5. Obtener y mantener vigente la matrícula mercantil, tratándose de establecimientos de comercio.
6. Cancelar los impuestos de carácter distrital y municipal.

Toda promoción que se realice, respecto de esta modalidad deberá indicar claramente que se trata de educación informal y que no conduce a título alguno o certificado de aptitud ocupacional<sup>2</sup>.

Ley 1098 NOVIEMBRE 8/06 CÓDIGO DE LA INFANCIA Y ADOLESCENCIA. Tiene por objeto establecer normas sustantivas y procesales para la protección integral de los niños, las niñas y los adolescentes, garantizar el ejercicio de sus derechos y libertades consagrados en los instrumentos internacionales de derechos humanos, en la Constitución Política y en las leyes, así como su restablecimiento. Dicha garantía y protección será obligación de la familia, la sociedad y el estado.

## - **FACTOR MEDIO ECOLOGICO**

El Municipio de Villavicencio reúne gran parte de la mega diversidad biológica que posee el país en varias de sus zonas; allí crecen especies endémicas y de gran diversidad que constituyen reservas biológicas de extraordinaria belleza.

### **Ubicación**

Sus límites municipales son:

- Norte: Con los municipios de Restrepo y El Calvario.
- Oriente: con Puerto López.
- Sur: con Acacías y San Carlos de Guaroa.
- Occidente: con Acacías y el Departamento de Cundinamarca.

En el territorio municipal se distinguen dos regiones: una montañosa ubicada al occidente y Noroccidente, formada por el costado de la Cordillera Oriental; la otra, una planicie inclinada ligeramente hacia el Oriente y el Nororiente, corresponde al piedemonte de la cordillera, bordeada al Norte por el río Guayuriba. En la parte central de esta planicie cruzan los ríos Ocoa y Negro, además de numerosos caños y afluentes menores.

### **Hidrografía**

Entre los principales afluentes que riegan la jurisdicción de Villavicencio están los ríos: Guatiquía, Guayuriba, Negro y Ocoa, así mismo los caños Parrado, Gramalote, Maizaro, Quebrada La Unión, Grande, Quebrada Honda, Buque, Rosablanca y La cuerera, entre otros

### 9.1.3. ANALISIS INTERNO (MATRIZ EFI)

Tabla 2 matriz Efi

FACTORES	PESO	PUNTUACIÓN	TOTAL
<b>FORTALEZAS</b>			
Precios accesibles	20%	5	1
gente especializada y capacitada	5%	4	0,2
Nuevo modelo pedagógico con énfasis en las inteligencias múltiples	10%	4	0,4
primero modelo de cuidado de niños (aparca-niños)	5%	5	0,25
programas sociales para las comunidades vulnerables	5%	4	0,2
servicio innovador en el mercado	10%	5	0,5
<b>DEBILIDADES</b>			0
Nuevos en el mercado	0,50%	3	0,015
falta de apoyo económico	0,50%	3	0,015
competencia desleal	0,50%	4	0,02
servicio informales	0,50%	4	0,02
inexperiencia en el sector	0,50%	3	0,015
impuestos tributarios	22%	4	0,88
recesión económica	20%	4	0,8
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>52</b>	<b>4,315</b>

Como se puede evidenciar en la matriz EFI, el total ponderado de la empresa está sobre cuatro, lo que indica que la empresa es fuerte internamente y por ende es una clave de éxito para que la empresa pueda romper toda barrera externa que antepone el mercado empresarial, al momento de emprender.

## **10. FORMULACIÓN DEL PROYECTO**

A continuación se presentara la formulación e investigación de diversos estudios que indican los resultados para conocer la viabilidad de la creación de un centro de cuidado y aprendizaje continuo escolar exprés con énfasis en las inteligencias múltiples en la ciudad de Villavicencio. Los estudios implementados en esta formulación son un estudio de mercado que nos indicara la posible demanda y oferta para este tipo de servicios, una vez identificada esta fase se procede a realizar un estudio técnico para identificar la posible localización y capacidad según la demanda identificada; finalizado este estudio se realiza un estudio administrativo y legal para identificar la posible organización, planeación y objetivos de la empresa y como estudio de viabilidad financiera se realiza una evaluación con las múltiples cedulas presupuestales para identificar que tan viable es el proyecto si se llega a poner en marcha.

## **11. ESTUDIO DE MERCADO**

### **11.1. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

Este estudio de mercado tiene como objetivo determinar si el servicio que va a prestarse existen compradores, y de esta manera, poder determinar la cantidad de la demanda, la disposición de esos clientes de pagar el precio establecido, la validez de los mecanismos de mercadeo y venta planeados, la identificación del entorno socioeconómico, los comportamientos

de dicho consumidor, los planes de promoción y mercadeo, con el objetivo de elaborar una proyección de ventas sólida.

***El enfoque metodológico*** que se utilizó para esta investigación fueron dos: Un enfoque comercial sobre demanda y oferta, donde se investigaron varios lugares que ofertaban servicios similares y a estos se les saco información de; como era el flujo de niños que entraban durante un día, los precios que manejaban y los servicios que brindaban. También un enfoque comercial, basado en el comportamiento del consumidor, donde a través de encuestas y conversaciones casuales se les saco información de que les motivaría para adquirir este tipo de servicios.

El trabajo de campo y análisis de variables a través de las cuales se realizara este estudio consistirá principalmente, en:

- A. Identificación del servicio
- B. Estimación de la oferta
- C. Estimación de la demanda
- D. Análisis de la demanda
- E. Análisis de la oferta
- F. Estudio de comercialización

- **IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO.** (*Véase en tabla 3*)

El servicio que se va ofertar es comúnmente llamado aparca-niños, porque su especialidad es el cuidado de niños por fracciones de tiempo, los usuarios de este servicio serán niños de 3 a

12 años, hijos o familiares de personas económicamente activos. Víctor Cuevas, publicista de la página web educadores21, afirma que este servicio fue desarrollado inicialmente en España por el problema social con los horarios y vacaciones de los trabajadores en un país con una de las jornadas laborales más grandes de Europa, y que no se ajusta a las necesidades de los niños de forma que se flexibilice para permitir llegar antes a casa y estar con los hijos, este afirma que en julio y agosto, con dos meses de vacaciones escolares, no queda más remedio que acudir a alguna solución para compaginar el cierre de los centros educativos, y la solución a esto han sido los aparca-niños. El valor agregado de este aparca-niños es que hará énfasis en el desarrollo de las inteligencias múltiples y el emprendimiento infantil, es decir que el padre o familiar, no solo recibirá de este servicio, un lugar de aguardo por un rato, sino un lugar donde mientras le aguardan el niño, le estarán estimulando y desarrollando sus inteligencias múltiples, otro servicio adicional son las ventas de programas sociales a entidades públicas o privadas, de tal forma que estas los compren, lo donen alguna comunidad vulnerable, y con esto obtengan el beneficio marketing social y responsabilidad social. Para poder brindar este servicio de forma correcta, se requieren profesionales en pedagogía, psicología, administración, y contaduría. Las herramientas necesarias para que sea un servicio de calidad, son juegos lúdicos, recreativos, educativos, y tecnología; el lugar debe estar adecuado correctamente para brindar un servicio seguro, que genere confianza en los clientes.

Tabla 3 Ficha técnica del servicio

<b>NOMBRE DEL SERVICIO</b>	Centro de cuidado y aprendizaje continuo escolar expres
<b>USOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aparca niños (cuidado por minutos u horas de consumo)</li> <li>- Plataforma de desarrollo para las inteligencias múltiples y el emprendimiento infantil (Talleres extraescolares, ayuda en tareas, juegos, diversión)</li> <li>- programas sociales</li> </ul>
<b>USUARIOS</b>	<p>Niños en un rango de edad de 3 a 12 años.</p> <p>Actualmente en Villavicencio 97.312. (Secretaría de planeación departamental del Meta – 2018)</p>
<b>DESCRIPCION DEL SERVICIO</b>	<p>Los talleres extraescolares, están enfocados a desarrollar los talentos de cada niño. Los pasos a seguir en los talleres son:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Descubriendo</li> <li>2.Aprendiendo</li> </ol>

---

### 3.Emprendiendo

El servicio de aparca-niños: cuidado exprés,  
donde el cliente paga por tiempo consumido. Los  
programas sociales: ofrecidos a las empresas  
públicas o privadas, que quieran donarlo a niños  
de zonas vulnerables y estos puedan acceder de  
manera gratuita a los servicios. Con esto, las  
empresas pueden certificar responsabilidad social,  
o hacer marketing social.

#### **SUSTITUTOS Y**

SUSTITUTOS: guarderías, escuelas, colegios o  
institutos de educación no formal.

#### **COMPLEMENTARIOS**

COMPLEMENTARIOS: profesionales en  
psicología, pedagogía y administración de  
empresas.

#### **PROVEEDORES DE HERRAMIENTAS A**

#### **UTILIZAR:**

#### **SISTEMAS DE**

#### **ABASTECIMIENTO**

- Computadores, tabletas digitales, televisores,  
escritorio, pufs, material didáctico (tijeras, papel  
blanco, papel de colores, colbón, colores,  
pinturas), juegos didácticos, sillas, sonido.
-



---

## 2. PROVEEDORES DE SERVICIOS

### COMPLEMENTARIOS

- Sicóloga, pedagogas, administrador de empresas, psicología.

## 3.DISEÑO DE TALLERES JUNTO CON EL

### EQUIPO DE TRABAJO

## 4.LANZAMIENTO DE TALLERES AL

### PUBLICO

## 5. CONSUMIDOR FINAL

---

---

el MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL  
 en el DECRETO No. 4904 de Diciembre 16 de  
 2009, en el cual se reglamenta la organización,  
**CONDICIONES DE POLITICA** oferta y funcionamiento de la prestación del  
 servicio educativo para el trabajo y el desarrollo  
 humano, nos afirma en el capítulo cinco, numeral  
 5.8 EDUCACIÓN INFORMAL. La oferta de  
 educación informal tiene como objetivo brindar  
 oportunidades para complementar, actualizar,  
 perfeccionar, renovar o profundizar  
 conocimientos, habilidades, técnicas y prácticas.  
 Hacen parte de esta oferta educativa aquellos  
 cursos que tengan una duración inferior a ciento  
 sesenta (160) horas.

---

Nota: Ficha técnica (Elaboración propia)

## - ESTIMACIÓN DE LA OFERTA

### • INFORMACIÓN DE LA COMPETENCIA

El servicio que se va brindar no tiene competencia directa, porque no hay una entidad educativa de legislación informal que brinde un servicio idéntico en la ciudad de Villavicencio, por tal motivo se analizan los competidores indirectos que brindan servicios similares; estos competidores son:

- Colegio Cofrem
- Casa de la cultura del Meta
- Kids town – jardín infantil
- Colegio pedagógico cristo rey
- Colegio nuevo gimnasio
- Colegio espíritu santo
- Colegios los portales
- Colegio gimnasio campestre la fontana
- Colegio don Bosco
- Divertir-t

Se escogieron estas entidades como competencia indirecta, porque brindan a los estudiantes y la comunidad en general, actividades extracurriculares que les permite fortalecer áreas específicas.

Iniciando con los colegios privados nombrados en la anterior lista, estos se caracterizan en la ciudad de Villavicencio, por ser pioneros de la buena educación, y el buen desarrollo social de las comunidades que hacen parte de sus procesos educativos. Estos colegios al ser de categoría privada, manejan precios que están dirigidos a un mercado de clase alta, ya que esta clase es la única con las características específicas para poder adquirir sus servicios, al precio que ellos establecen, por tal motivo muchas de las comunidades de estratos 2, o 3 les queda supremamente difícil acceder a estos servicios y por esto recurren a entidades del estado como la Casa de la Cultura que brinda actividades algo similares, pero totalmente gratuitas para toda la ciudadanía, dando la oportunidad de que cuando su aprendizaje ha sido excelente, se presenten en diferentes escenarios de eventos que realiza la ciudad.

Todos estos espacios educativos son muy importantes para una futura sociedad con valores, principios o con el saber de algo, es por esto que estas entidades, se consideran los principales competidores, porque aparte de estar generando un beneficio económico, han causado un gran impacto social para la Ciudad.

A estos centros educativos se les hizo la siguiente evaluación: (*véase en tabla 3*)

Tabla 4 análisis demanda

<b>NOMBRE</b>	<b>LOCALIZACIÓN</b>	<b>CAPACIDAD</b>	<b>CAL %</b>	<b>PRECIOS</b>
<b>COLEGIO COFREM</b>	Av. Circunvalar vía Catama	3.500 niños	80	altos
<b>CASA DE LA CULTURA DEL META</b>	Carrera 32 # 39-62 centro	1.300 estudiantes	80	bajos
<b>KIDS TOWN – JARDIN INFANTIL</b>	km 7 vía puerto López vereda apiay – Villavicencio meta	500 niños	70	altos
<b>COLEGIO PEDAGÓGICO CRISTO REY</b>	Cra. 67 N° 10-80 Sur Barrio Arguaney	500 niños	70	medio

<b>EXPANSIÓN</b>	<b>INVERSION FIJA</b>	<b>PERSONAL</b>	<b>VENTAJA COMPETITIVA</b>
cobertura estudiantil no sólo en los municipios, sino en la capital del Meta, donde acoge a más niños	Su moderna planta física se ha fortalecido con ocho amplias e iluminadas aulas, especializadas en sistemas, biblioteca, laboratorio y Lego, además de enfermería y psico-orientación.	400	Su pensum se completa con seis asignaturas de profundización: filosofía, química, física, investigación, emprendimiento y desarrollo del pensamiento.
No existe aún planes de expansión	Infraestructura y dotación para trabajar en la formación de técnicas musicales y artes plásticas.	500	Programas o proyectos gratuitos enfocados específicamente a atender niños, jóvenes, o adultos.
Franquicias por todo el país	Infraestructura y dotación para trabajar en la formación de las diferentes técnicas.	70	descubren los potenciales de los niños y además de motivarlos para que desarrollen sus habilidades innatas.
No existe aún planes de expansión	Infraestructura y dotación para trabajar en la formación de las diferentes técnicas.	80	Fomentan el emprendimiento y ejercita al educando en la solución de problemas cotidianos.

<b>NOMBRE</b>	<b>LOCALIZACIÓN</b>	<b>CAPACIDAD</b>	<b>CAL %</b>	<b>PRECIOS</b>
<b>COLEGIO NUEVO GIMNASIO</b>	Calle 15 N° 55 - 97.	3.500 estudiantes	80	altos

<b>COLEGIO ESPIRITU SANTO</b>	Cl 26 C 41 71 Villavicencio	2000 estudiantes	80	Altos
<b>COLEGIO LOS PORTALES</b>	Km 7, Vía Restrepo, Villavicencio, Meta	2000 estudiantes	80	Altos
<b>COLEGIO GIMNASIO CAMPESTRE LA FONTANA</b>	Cl 48 23 45 Villavicencio	2000 estudiantes	80	Altos
<b>COLEGIO DON BOSCO</b>	Calle 37 No. 40 - 69 Barrio Barzal	3000 estudiantes	80	Altos
<hr/>				
<b>EXPANSIÓN</b>	<b>INVERSIÓN FIJA</b>	<b>TRABAJADORES</b>	<b>VENTAJA COMPETITIVA</b>	
<hr/>				

---

Franquicias por todo el país	Infraestructura y dotación para trabajar en la formación de las diferentes técnicas.	200	Actividades extracurriculares, de formación integral que enriquecen su vida y favorecen su desarrollo emocional.
Franquicias por todo el país	Infraestructura y dotación para trabajar en la formación de las diferentes técnicas.	150	Educación musical, artística, deportiva, desarrollo humano y las habilidades de creatividad.
No existe aún planes de expansión	Infraestructura y dotación para trabajar en la formación de las diferentes técnicas.	150	Estimula y potencia los diferentes talentos y expresiones de los estudiantes, por medio de estrategias pedagógicas dentro y fuera del aula.
Franquicias por todo el país	Infraestructura y dotación para trabajar en la formación de las diferentes técnicas.	200	Actividades curriculares que contribuyen al conocimiento, socialización, intereses comunes, trabajo en equipo, formación y principios morales.
No existe aún planes de expansión	Infraestructura y dotación para trabajar en la formación de las diferentes técnicas.	400	Desarrollan un programa para sus estudiantes llamado escuela de talentos, donde estos pueden hacer énfasis en deporte, danza, fotografía, etc...

---

*Nota:* Análisis demanda (Elaboración propia)

Aparte de la competencia nombrada anteriormente, hace más de dos meses en la ciudad de Villavicencio se puso en marcha una empresa llamada ‘**Divertir-te**’ ubicada en la CL 19 39a 65, barrio Camoa, a 3 cuadras del CC Primavera Urbana. Esta empresa llegó a la ciudad a brindar servicios de juegos y recreación, en un espacio que permite que los padres puedan compartir de diversos juegos con sus hijos. Este negocio tiene capacidad para albergar 100 niños, y la edad de estos son entre 1 y 10 años; aparte de los juegos, ofrecen servicios de repostería y bebidas; sus precios están entre los 12.000 y 15.000 por hora y también ofrecen paquetes para celebrar cumpleaños o fechas especiales infantiles.

## **- INFORMACIÓN DE PROVEEDORES**

Para este servicio, el proveedor fundamental son los profesionales en psicología y pedagogía, quienes serán los encargados de proveer el conocimiento a los usuarios que usen el servicio de talleres, programas sociales o cuidado exprés.

Los profesionales en psicología, en este proyecto son muy importantes ya que son ellos los que se encargan de analizar el comportamiento y los procesos mentales de los niños, para de esta manera indicar a las profesionales en pedagogía la forma correcta de lo que deben hacer. Las profesionales en pedagogía se encargaran de guiar al niño según la habilidad que le descubran. Actualmente en Villavicencio son cuatro, las universidades que proveen profesionales para este servicio. (*Véase en Tabla 4*)

Tabla 5 análisis proveedores



---

### PROVEEDORES DE SERVICIOS PROFESIONALES LOCALES

---

EGRESADOS EN SICOLOGIA Y PEDAGOGIA	DIRECCIÓN	TELEFONO
Universidad de los llanos	Vereda Barcelona de Villavicencio	661-68-80
Universidad Santo Tomas	Cra 22 con Calle 1a Vía Pto López	670-41-68
Universidad Cooperativa	Cra 22 No 7 - 06 sur, La Rosita.	681-88-50
Universidad Minuto de Dios	Centro de Villavicencio.	681-88-10

*Nota:* Análisis Proveedores de servicios (Elaboración propia)

Como proveedores secundarios, están las papelerías locales que proveen los materiales escolares u otras herramientas que se necesitan para cumplir con un servicio de calidad. (*Véase en tabla 5*)

Los insumos de recreación y educativos son muy importantes en esta clase de servicio, ya que a través de ellos se estimulan las habilidades cognitivas de los niños. El juego es una actividad vital para el aprendizaje; los niños pueden divertirse con los juegos de construcción prácticamente a cualquier edad, simplemente se tendrán que ir adaptando a cada etapa. Cada edad tiene sus juegos de construcción más adecuados y, para los más mayores y habilidosos.

Estas son las 5 habilidades principales que los niños desarrollan gracias a los juegos:

- 1. Favorecen la motricidad fina**, que es con la que se manipulan los objetos más pequeños. Además, aprenden conceptos como el volumen, el tamaño y las formas geométricas.
- 2. Desarrollan la memoria visual, la atención y las habilidades cognitivas.** Observan el entorno, los elementos que conforman la realidad y tratan de imitarla. Construyen una casa a partir de patrones mentales (modelos) de los edificios que ven por la calle, por ejemplo. Buscan estos patrones en su memoria y prestan más atención a todo cuanto les rodea.
- 3. Asimilación y refuerzo de conceptos lógicos** que les facilitan la tarea del montaje, tales como clasificar por colores, emparejar según las formas y ordenar por tamaños.

4. **Aprenden a solucionar problemas** y a resolver las dificultades, lo que se traduce en una mayor confianza en sí mismos.
5. **Comprenden conceptos espaciales** como abajo, arriba, a un lado o al otro. Todo esto mejora su orientación espacial. Además empiezan a asimilar ciertas nociones matemáticas como, por ejemplo, que 2 objetos pequeños pueden equivaler a uno más grande.

Tabla 6 proveedores materiales escolares

<b>PROVEEDORES DE MATERIALES DIDACTICOS Y ESCOLARES</b>		
<b>NOMBRE</b>	<b>DIRECCIÓN</b>	<b>TELEFONO</b>
PAPELERIA PANAMERICANA	Centro comercial viva. Villavicencio	(8) 6684888
LIBRERÍA Y PAPELERÍA CERVANTES	Cr 38 31-22 V/cio	(8) 6622448
LIBRERÍA Y PAPELERÍA LA FERIA ESCOLAR	Cr 32 39-71 V/cio	(8) 6620465
LIBRERÍA Y PAPELERÍA STANDARD	Cr 30 36-64 V/cio	(8) 6623176
LIBRERÍA Y PAPELERÍA UNIVERSAL	Cl 39 30A-07 V/cio	(8) 6622464
LIBRERÍA Y PAPELERÍA UNIVERSITARIA	Cr 32 34A-21 V/cio	(8) 0031148

*Nota:* Análisis proveedores de materiales escolares (Elaboración propia)

## **ESTIMACION DE DEMANDA: ENCUESTA Y ANALISIS**

La población escogida son personas de estratos 2 alto en adelante, con trabajo estable; es decir económicamente activos, y con una edad comprendida entre 15 y 64 años. Según datos recolectados por la Oficina de Sistemas de Información, Análisis y Estadística, adscrita al Departamento Administrativo de Planeación departamental del Meta, la población comprendida

en esta edad que esta económicamente activa es de 334.858. (Planeación departamental del Meta; 2018)

Z: nivel de confianza (1.96)

P: probabilidad a favor (0.5)

q: probabilidad en contra (1-p)

N: población 334.858

E: error (5%)

## MUESTRA

$$N = \frac{(1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{$$

$$5^2 + (1,96^2 * 0,5 * 0,5 / 334.858)}$$

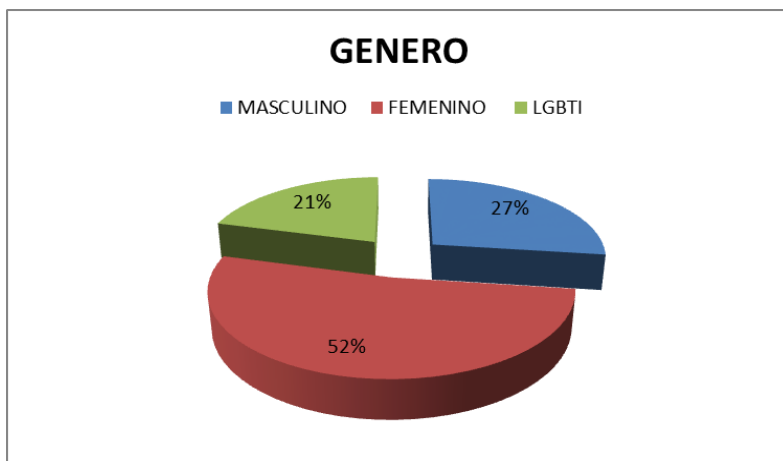
**n = 384 encuestas**

Se encuestaron 384 personas de la población de Villavicencio. Estas personas encuestadas son parte de familias que poseen niños en edad de 3 a 12 años.

Las encuesta se realizó en el centro de la ciudad de Villavicencio, acogiendo lugares estratégicos, por cuestiones de segmentar más el mercado demandante que se quiere conseguir para esta empresa, es por esto que la encuesta fue realizada a trabajadores de la gobernación del meta, la alcaldía municipal, el instituto departamental de cultura del meta y trabajadores de empresas privadas como Éxito.

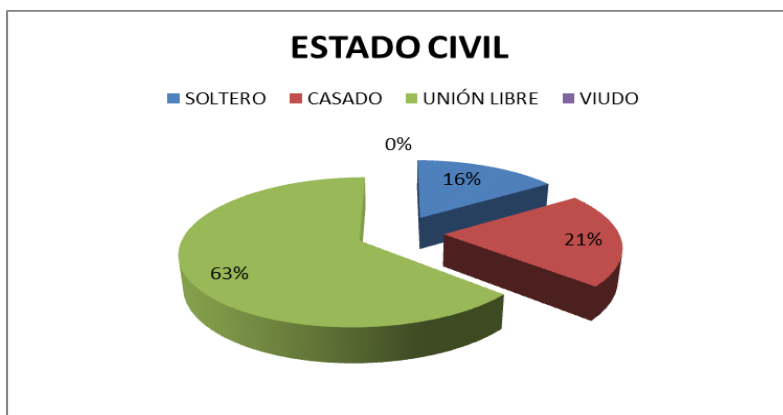
## - RESULTADOS DE ENCUESTAS

- De las 384 personas encuestadas, se evidencio que el 52 % de esa población fueron mujeres, 27% hombres y 21% pertenecientes a la comunidad Lgtbi. (*Véase en la figura 1*)



*Figura 1: Genero*

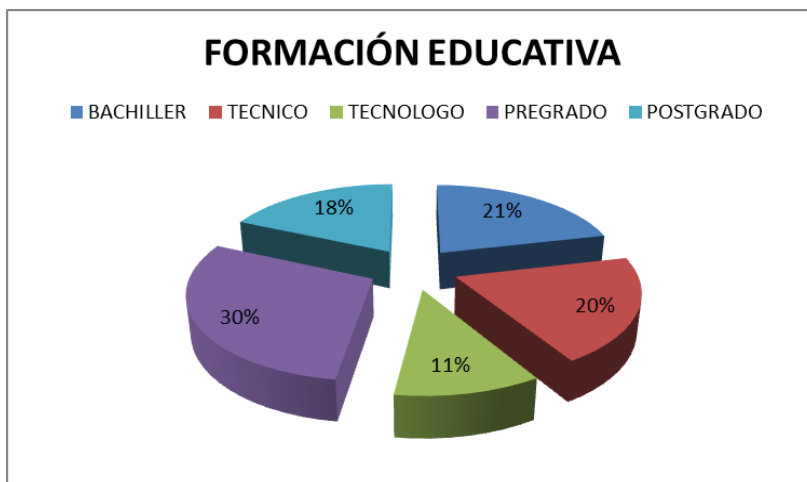
- De las 384 personas encuestadas, 63% conviven en unión libre, 21% son casados, 16% son solteros. (*Véase en figura 2*)



*Figura 2: Estado civil*

Como se puede evidenciar, gran parte de los encuestados, decidieron conformar una familia bajo el régimen de la unión libre, y muy bajo el porcentaje de casados y solteros.

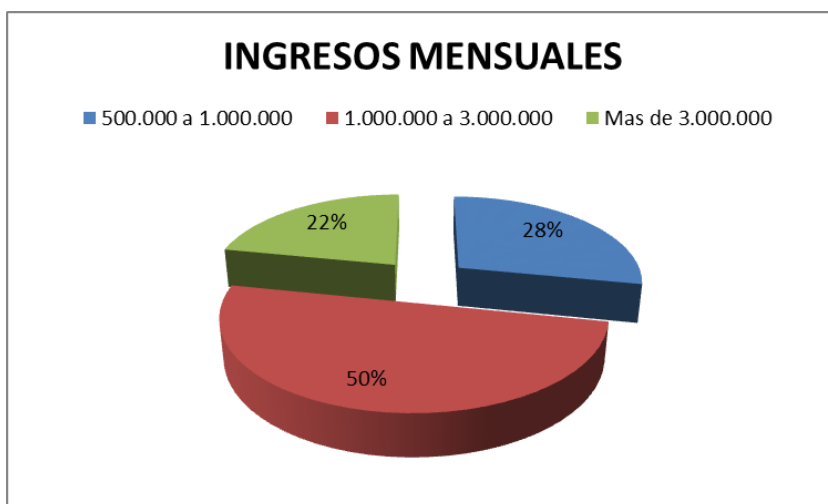
- De las 384 personas encuestadas, estos fueron los resultados acerca de la formación educativa que poseen. (*Véase en figura 3*)



*Figura 3: Formación educativa*

Como se puede evidenciar en la figura anterior, se presentan un alto porcentaje de personas que cuentan con un título universitario, técnico o tecnólogo; esto se debe a que el tipo de personas que se encuestaron, en su gran mayoría son trabajadores de entidades públicas (gobernación y alcaldía), y también trabajadores de empresas privadas.

- A los encuestados se les pregunto por sus ingresos mensuales, a lo que el 50% contesto que sus ingresos mensuales se encuentran entre un millón y tres millones de pesos, un 28% afirmaron que ganan entre quinientos mil y un millón, y un 22% afirmaron que más de tres millones de pesos. (*véase en la figura 4*)

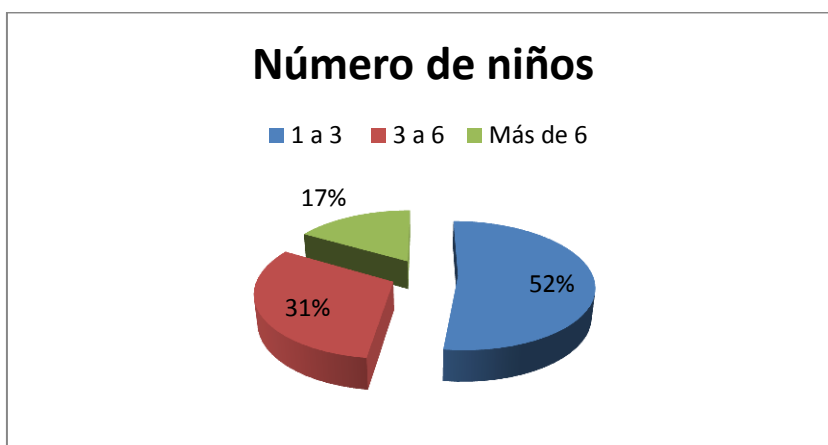


*Figura 4: Ingresos mensuales*

Esta respuesta nos ayuda a definir más el mercado demandante potencial al que debemos dirigirnos para promocionar el servicio.

- **Pregunta 1:** ¿Cuántos niños en un rango de edad de 3 a 12 años hay en su núcleo familiar.  
(Incluye hijos, nietos, sobrinos, hermanos)

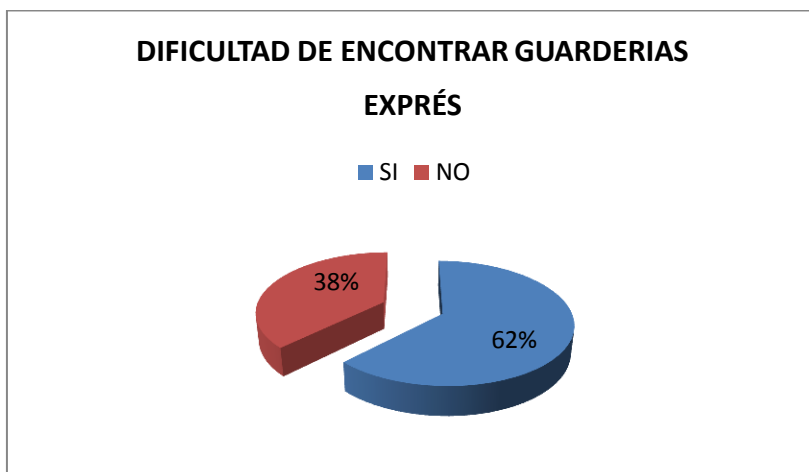
De las personas encuestadas, 52% afirmaron que en la familia hay de uno a tres niños, un 31% afirmó que tienen de tres a seis niños, y solo un 17% respondió que hay más de 6 niños en su familia (véase en la figura 5)



*Figura 5: número de niños en la familia*

- **Pregunta 2:** ¿Tiene dificultad de encontrar un lugar donde cuiden los niños de inmediato, mientras realiza alguna labor?

Las personas a las que se encuestó, un 62% afirman que si les he muy difícil encontrar un lugar donde cuiden los niños de inmediato. (Véase en figura 6)



*Figura 6: Dificultad de encontrar guarderías exprés*

A los 240 encuestados que respondieron SI, se les dio en la encuesta tres opciones para justificar el porqué de su respuesta. Las opciones fueron las siguientes, obteniendo los siguientes resultados.

- No hay lugares seguros:** 150 de los encuestados afirmaron que este es el motivo de el porque se les dificulta encontrar un lugar donde dejar los niños de manera rápida, mientras ellos realizan alguna labor.
- Exigen una matrícula:** Solo 20 de los encuestados contestaron que los pocos lugares prestigiosos para dejar los niños, les exigen una matrícula y esto les obliga hacer mucha documentación, que a veces su tiempo por el trabajo les impide hacer.
- Los servicios no son brindados por profesionales:** 70 de los encuestados afirmaron que para ellos es muy difícil encontrar una guardería exprés por el temor de que los servicios

no son brindados por profesionales, y de esta manera corren más riesgo los niños y no son bien cuidados.

A los 144 encuestados que respondieron NO, se les dio en la encuesta cuatro opciones para justificar el porqué de su respuesta. Las opciones fueron las siguientes, obteniendo los siguientes resultados. El niño es cuidado por:

- a) **Familiar:** 85 de los encuestados responden que ellos no presentan esta dificultad, porque los niños de su familia están al cuidado siempre de un familiar.
  - b) **Vecina:** 25 de los encuestados responder que tienen una vecina que es de confianza y siempre es la que cuida de los niños de la familia
  - c) **Niñera:** 34 de los encuestados respondieron que contratan una niñera para el cuidado de los niños de la familia.
  - d) **Otros:** Ninguno de los encuestados dio esta respuesta como opción.
- **Pregunta 3:** Marque sí o no, si considera usted que al momento de ausentarse, el lugar donde dejan los niños es productivo en cuanto a; educación, recreación, desarrollo emocional, emprendimiento, refuerzo escolar, desarrollo motriz.



Las 384 personas encuestadas por cada ítem marcaron un sí y un no en cada opción que se le dio, arrojando los siguientes resultados. En cuanto al tiempo productivo en educación, 150 respondieron que si era productivo y 234 respondieron que no era productivo en cuanto a esto; en cuanto a recreación, 85 de los encuestados respondieron que SI era productivo y 299 respondieron que NO; acerca del desarrollo emocional, 170 afirmaron que SI, Y 214 respondieron que NO; tratándose de enseñanza de la cultura emprendedora, 90 encuestados respondieron SI y 294 respondieron NO; al ítem de refuerzo escolar solo 180 personas respondieron SI y 204 respondieron NO, y como último ítem, desarrollo motriz, 90 respondieron SI y 294 respondieron un NO.(véase *en figura 7*)

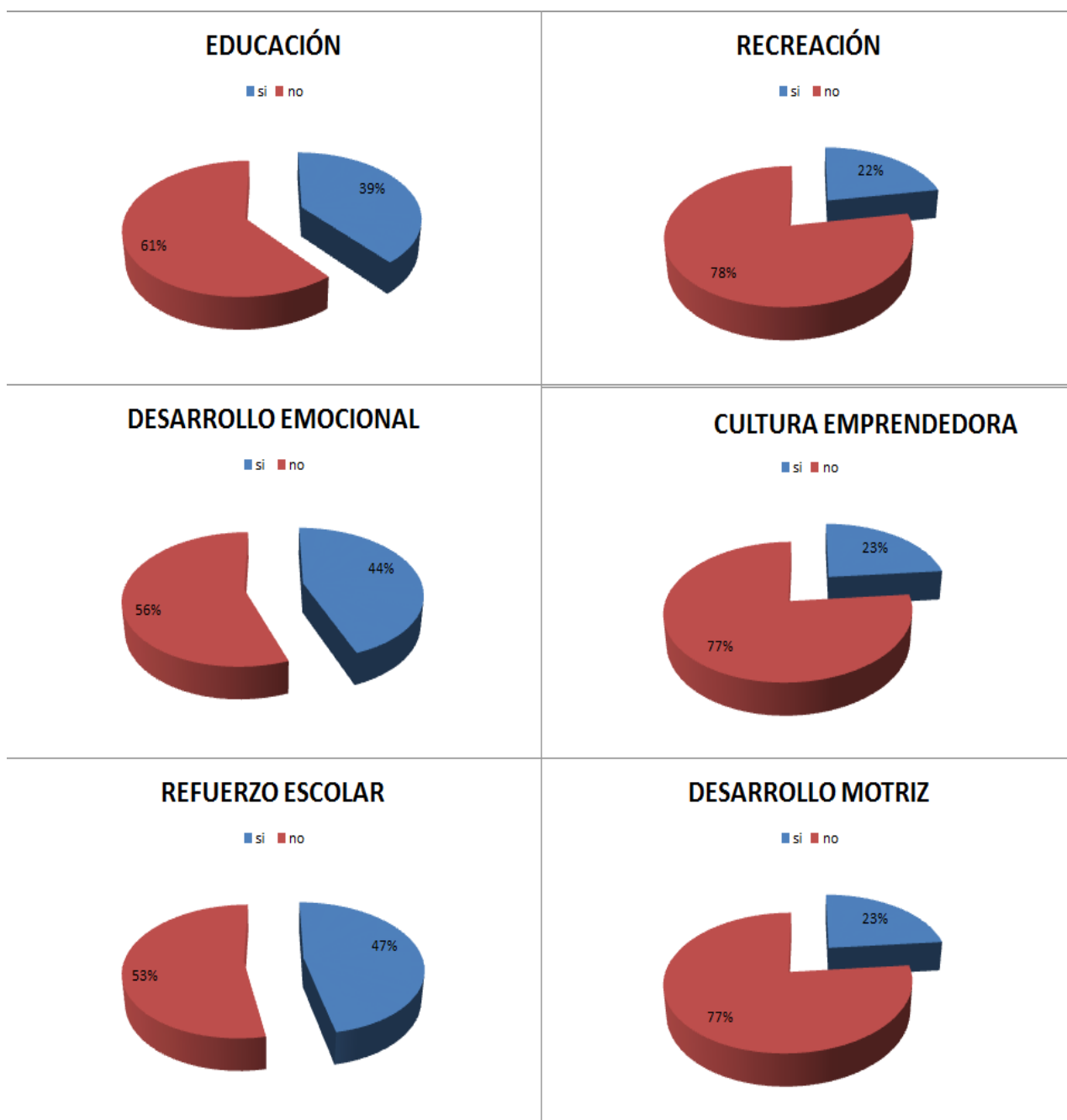
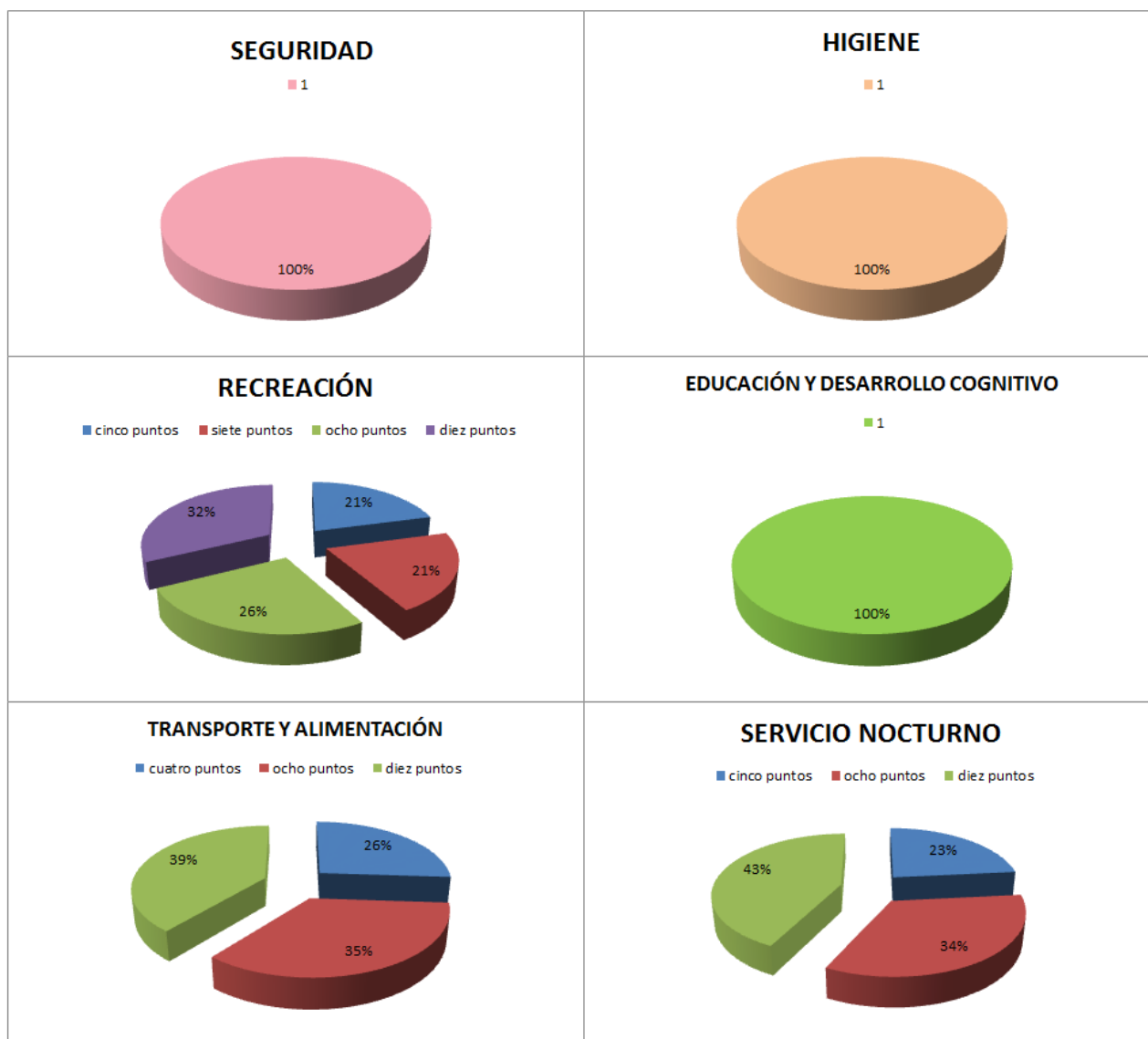


Figura 7: Productividad de tiempo en guarderías.

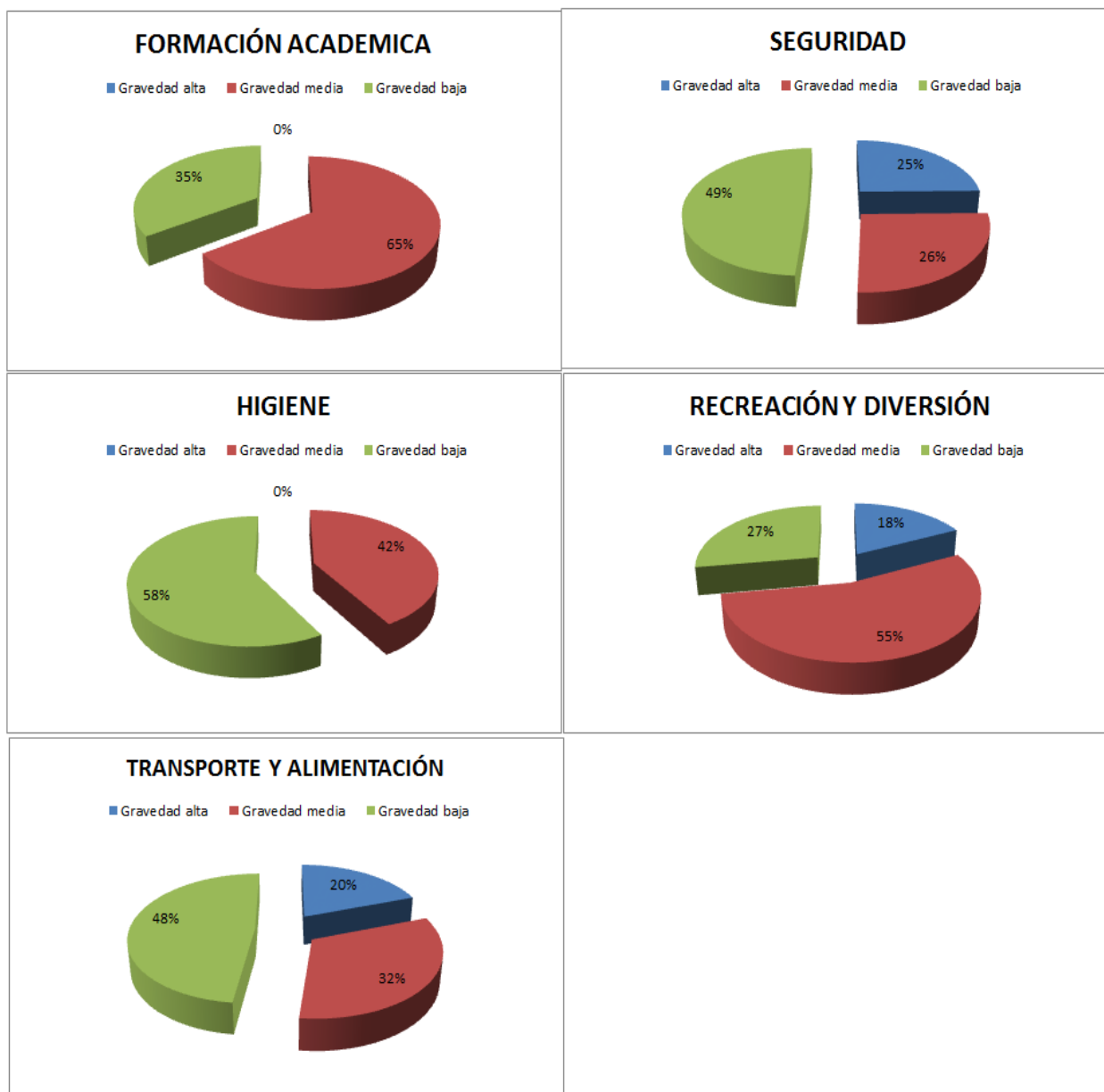
- **Pregunta 4:** Según las siguientes características califique de 1 a 10, cual considera usted más importante y menos importantes del lugar donde brinden el servicio de cuidado de niños. Donde 10 es muy importante y 1 menos.



*Figura 8: Características*

Como se puede evidenciar, las personas encuestadas consideran que es muy importante para ellos que el lugar donde brinden el servicio de cuidado de niños, se destaque en cuanto a una buena seguridad, higiene y educación. En cuanto a los otros ítems, también los consideran importantes porque podrían ser una ayuda adicional para ellos y para los niños en cuanto a su desarrollo.

- **Pregunta 5:** Califique de 1 a 10, los problemas que presentan actualmente los lugares donde deja los niños al cuidado. Donde 10 es gravedad alta, 5 media y 1 baja. (véase en figura 9)

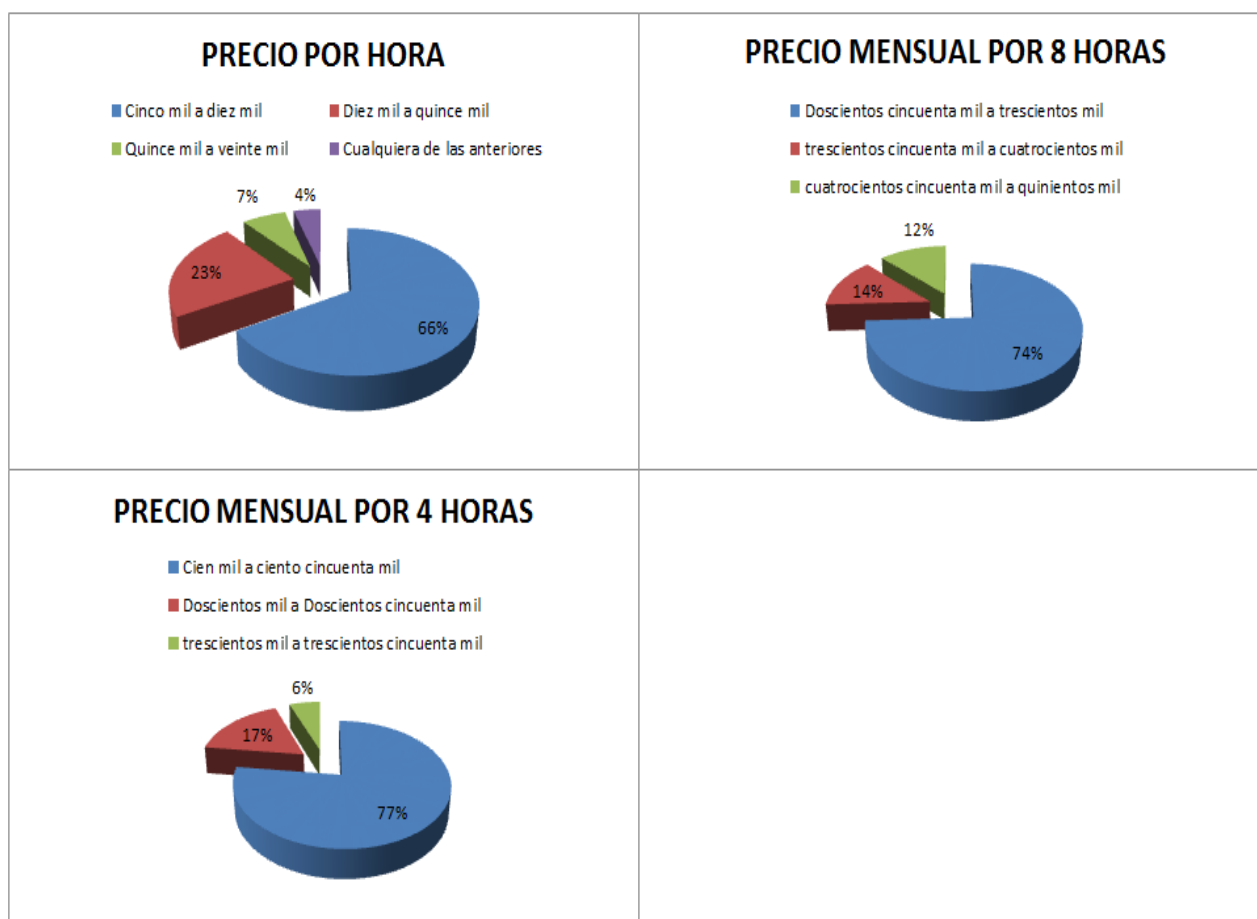


*Figura 9: Problemas de guarderías exprés*

Con estos resultados, se puede evidenciar que ninguno de los servicios brindados a las personas encuestadas es totalmente completo, y se muestra inconformismo en cuanto a una mejor

formación académica, seguridad, entretenimiento y servicios adicionales como transporte y alimentación.

- **Pregunta 6:** Si hubiese en la ciudad de Villavicencio un lugar que le ofreciera el servicio de cuidado exprés lúdico, recreativo y creado para desarrollar las inteligencias múltiples, cuanto estaría dispuesto a pagar por hora y mensual. (*Véase en la figura 10*)



*Figura 10: Precio*

Con los resultados anteriores, se puede evidenciar que los encuestados mostraron preferencia por los precios de menor cuantía. Ninguno expreso inconformidad durante el proceso de la encuesta por los precios expuestos, ya que ellos expresaban, que en su gran mayoría, las

empresas de calidad que prestaban estos servicios, cobraban estos precios o precio aún más altos que los expuestos en la encuesta.

- **Pregunta 7:** Le gustaría que este servicio fuese brindado diurno y nocturno. (véase en la figura 11)

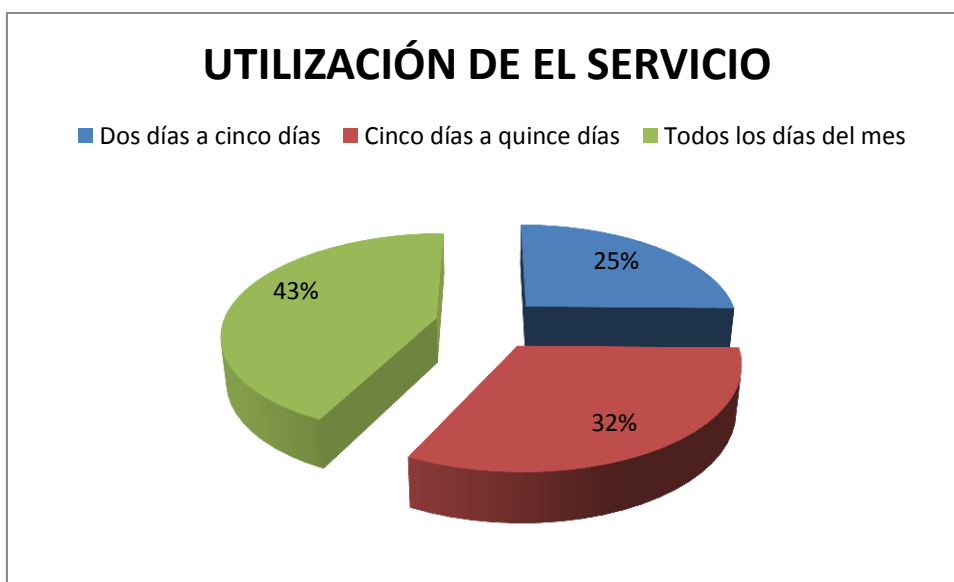


*Figura 11: Servicio diurno y nocturno*

Los 384 encuestados afirmaron que les gustaría que el servicio fuese 24 horas, y algunos de estos encuestados expresaron abiertamente que si a la ciudad llegara un servicio con esta característica, confiable y seguro, les facilitaría a ellos la vida en cuanto a su esparcimiento cultural, ya que muchos de ellos no pueden salir a eventos nocturnos, por no haber un lugar seguro donde cuiden los niños.

Los encuestados en medio de esta pregunta, afirmaban que ellos tienden a necesitar bastante este servicio los fines de semana, porque muchos de ellos no trabajan en estos días y quisieran compartir más con su pareja sin los hijos.

- **Pregunta 8:** Cuantos días en el mes aproximadamente deja los niños al cuidado de otra persona. De dos a cinco días, de cinco días a quince días o todos los días del mes(*Véase en la figura 12*)



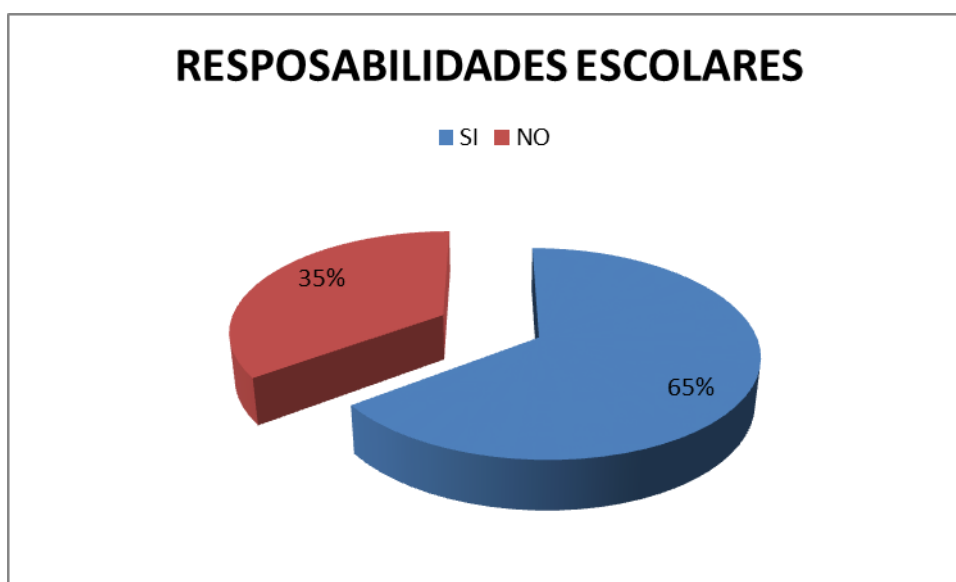
*Figura 12: Número de veces que utiliza estos servicios*

- **Pregunta 9:** A qué medios de comunicación recurre para obtener información de productos o servicios. (*véase en la figura 13*)



*Figura 13: Medios de comunicación*

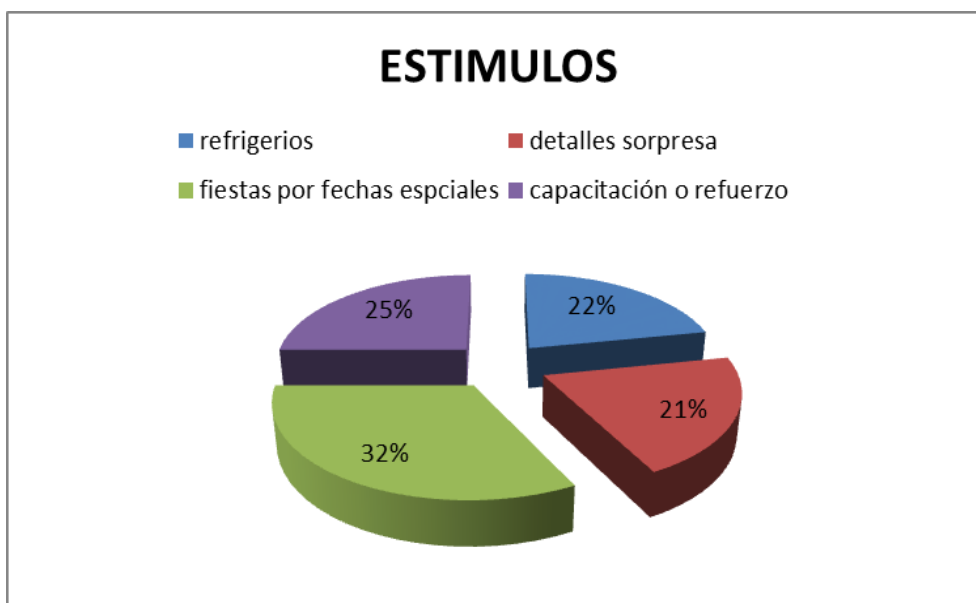
- **Pregunta 10:** Por falta de tiempo u otras ocupaciones, las responsabilidades escolares de sus hijos se han convertido en una carga. (*Véase en la figura 14*)



*Figura 14: Responsabilidades escolares*

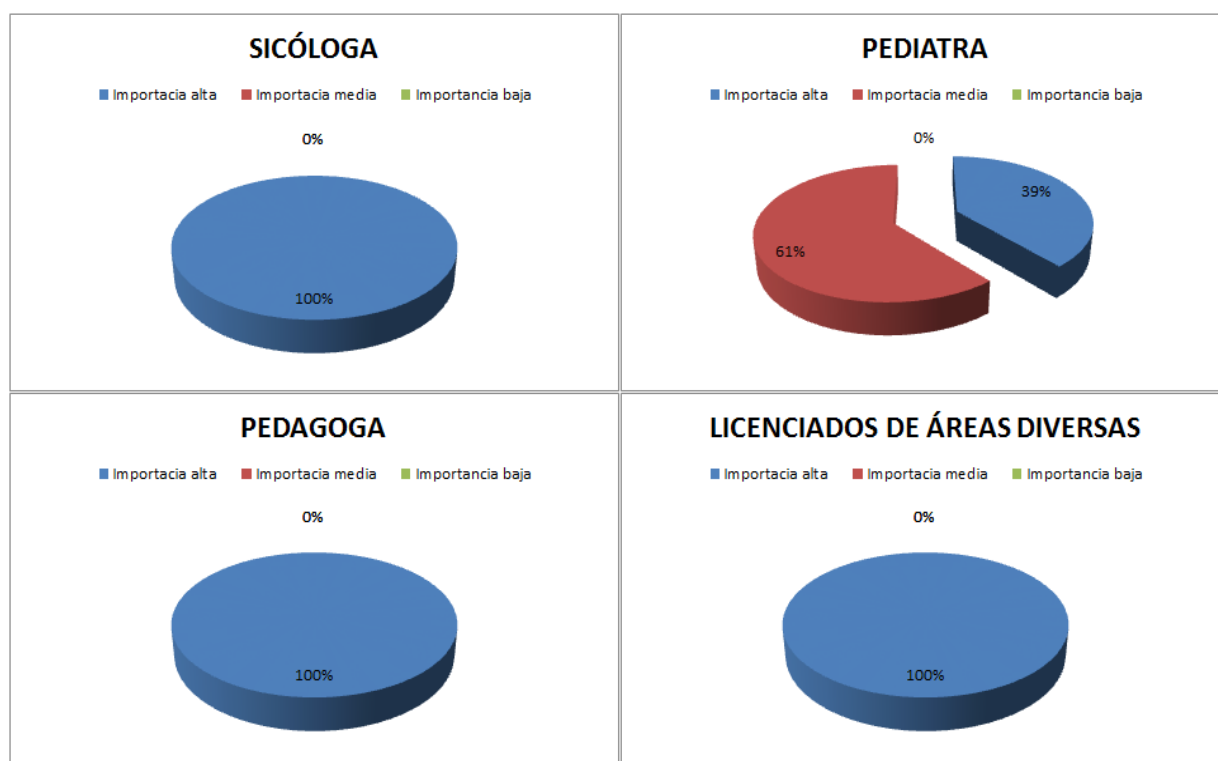
- **Pregunta 11:** Que estímulos por parte de la entidad que le brinda el servicio de cuidado de niños, le gustaría recibir para sus hijos o familiares. (*Véase en la figura 15*)





*Figura 15: Estímulos*

- **Pregunta 12:** De 1 a 10 califique el grado de importancia que tiene para usted, que el lugar donde cuiden sus hijos o familiares cuente con profesionales, como: Psicóloga, pediatra, pedagoga, licenciados en diversas áreas educativas. *(Véase en la figura 16)*



*Figura 16: Profesionales*

## - ANALISIS DE ENCUESTAS

A través de las encuestas se pudo evidenciar que las familias encuestadas son económicamente activas; poseen en su familia más de tres niños entre las edades de 3 a 12 años, y son familias que día a día viven en la angustiada preocupación de el no saber con quién dejar los niños mientras trabajamos. Estos niños en su gran mayoría pasan por la dificultad de estar de un lado a otro, por no haber un lugar seguro donde los cuiden y les brinden las atenciones que necesitan. Las personas encuestadas afirman que este problema se presenta a diario por falta de lugares, seguros y garantizados donde aparte de brindar cuidado, brinden un acompañamiento escolar y psicológico; estos además afirman que los lugares garantizados les exigen una matrícula que requiere demasiada documentación y ellos no tiene tiempo para hacerla, y que al no poder recurrir a estos lugares, se encuentran en el mercado con otros servicios ilegales, que no son

brindados por profesionales y por ende no cumplen con lo que ellos desean para sus hijos o familiares. Además de lo anterior, los ciudadanos afirman que por el ambiente social que se está viviendo, temen mucho dejar los niños en cualquier lugar, por dos razones, los abusos sexuales y psicológicos; y la falta de atención en cuanto acompañamiento emocional, recreativo y académico para mantenerlos ocupados y que estos no tengan tiempo de pensar en malas acciones; es por esto que los encuestados afirman que si en la ciudad de Villavicencio hubiese una empresa que brindara servicio de cuidado expés con énfasis en el desarrollo de las inteligencias múltiples, estarían dispuestos a pagar por hora del servicio desde cinco mil pesos, por mensualidad de 8 horas diarias desde 250.000 en adelante y por mensualidad de 4 horas diarias desde 100.000; aparte de esto muestran su deseo porque el servicio aparte de ser brindado en horario diurno, fuese también en horario nocturno, para brindarles a ellos una solución en cuanto al esparcimiento cultural o más tiempo íntimo con sus parejas. Los ciudadanos afirmaron a través de esta encuesta que las obligaciones escolares de los niños se convierten en una carga más para ellos y que les gustaría que hubiese un servicio garantizado, para ellos poder descansar un poco de esto, además también afirmaron que estos servicios deben ser brindados por profesionales que sepan la manera de cómo tratar a un niño, expresando que no cualquier persona es la indicada para poner en marcha un servicio relacionado con la atención a la infancia, debido a que no todos los niños son iguales y algunos requieren de una atención más especial y profesional para descubrir cada uno de sus problemas o necesidades.

Ya finalizando la encuesta, los ciudadanos afirmaron que son las redes sociales las que más utilizan para saber información de algún servicio que necesiten, pues ellos afirman que son estas las que están más a la mano y las que en los últimos tiempos, brindan una información más amplia de los productos y servicios que ofertan las empresas. Como respuesta final a todo este

estudio de mercado a través de encuestas, se evidencio que los ciudadanos si les gustaría que a la ciudad de Villavicencio llegara una empresa que brindara un servicio de tales características, porque la sociedad y las familias lo necesitan.

## - **METODO ENTREVISTA**

Se realizó la entrevista a **Caroline Rodriguez** actual dueña de “refuerzos y más refuerzos” un lugar de acompañamiento escolar ubicado por la avenida principal del barrio las camelias, ella ante las preguntas expuestas, respondió lo siguiente.

**Pregunta 1.** ¿Hace cuánto emprendió este negocio, como ha sido la acogida y el comportamiento de las ventas?

**Caroline:** Este negocio lo emprendí hace 1 año, la respuesta del público para con este servicio que nosotros brindamos ha sido buena, a pesar de que aun somos muy nuevos en este negocio. Los padres de esta comunidad han encontrado en este servicio una solución para que a los niños no les vaya mal en la escuela. Han llegado muchos padres a este lugar relatando historias de que sus hijos han perdido años en la escuela, porque ellos no tienen tiempo de estar pendiente de sus tareas y aprendizaje y que necesitan de nosotros para que el niño pase el año. Esto aparte de ser un negocio que nos genera unas entradas económicas, está generando una solución a una sociedad que se ha modernizado tanto, que ya la madre no es aquella que se encargar del niño, ya que estas también trabajan y muchas o muchos de ellos son padres o madres solteras.

**Pregunta 2:** ¿qué servicios brindan ustedes en este lugar?

**Caroline:** El seguimiento de tareas y refuerzos escolares es lo principal, pero también hacemos todo tipo de trabajos de primaria y secundaria.

**Pregunta 3:** ¿Los precios son accesibles para toda la gente o tienes un mercado específico?

**Caroline:** Por el sector en que estamos ubicados, se manejan precios económicos, de acceso para estratos 1, 2 y 3. Aproximadamente por hora del servicio se cobra de 3.000 a 4.000, ya que lo que son impresiones de trabajo u otros materiales se cobran aparte de lo que cuesta la hora de asesoría.

**Pregunta 4:** ¿Cuántas personas trabajan en este lugar y el servicio sostiene los gastos?

**Caroline:** El lugar tiene capacidad para 30 niños y actualmente trabajamos 3 docentes, dos somos las creadoras del negocio como tal y otra es una compañera que se unió para trabajar con nosotros. A parte de eso, como yo estoy terminando mis estudios de administración, soy también quien se encarga de la parte administrativa del lugar. A pesar de ser muy nuevos en el mercado, el servicio sostiene sueldos por un mínimo para cada una, y aparte de esto nos deja unas ganancias entre 300.000 y 800.000; que son repartidas entre las dos creadoras.

**Pregunta 5:** Caroline, desde tu experiencia como emprendedora de este negocio, qué opinas de estos servicios.

**Caroline:** Yo opino, que estos servicios se han convertido en una solución, para la necesidad de una sociedad que se ha ido modernizando. Nosotros tenemos niños donde la madre es soltera y necesita quien les preste atención mientras ella trabaja, o padres donde los dos trabajan y también necesitan de lo mismo; hoy en día poco se ve que los padres dejen sus hijos con familiares, ya que los mismo padres afirman que los familiares no prestan atención a sus hijos y lo único que se busca con eso, es entrar en conflicto con la propia familia, entonces que mejor

ellos prefieren recurrir a una tercera persona que se dedique de lleno a esto y le tenga paciencia al niño.



*Nota:* En la foto Caroline parte izquierda y Wendy; creadoras de “refuerzos y más refuerzos”

#### - **ANALISIS DE ENTREVISTAS**

Esta misma entrevista también fue realizada a la propietaria de tareas.com y guardería capullitos del futuro, quienes también aportaron respuestas similares a las de Caroline; con estas tres entrevistas, se pudo evidenciar que el cuidado y aprendizaje van de la mano y son de mucha ayuda en estas épocas, donde se ven madres o padres solteros, hogares donde las dos padres trabajan, y necesitan de una mano amiga, para no perder esa obligación que tienen con su hijo y con la sociedad, de formar personas con buena formación ética y educativa.

Estos lugares se han convertido en una solución para la ciudadanía porque hay niños que durante el curso escolar comienzan a tener dificultades en su aprendizaje que si no se tratan a tiempo ni se tienen en cuenta pensando que ya mejorará él solo, es muy probable que empiece a tener un retraso en sus conocimientos con respecto al nivel del resto de la clase. A

parte de esto se han convertido en un refugio de acompañamiento para aquellos niños que sus padres están mucho tiempo fuera de casa y necesitan de compañía y asesoría para un buen desarrollo cognitivo y emocional.

En cuanto a los precios, estos son de acuerdo al público a los que le ofertan el servicio, pero los propietarios de estos lugares expresan, que aquellos padres que ha recurrido a ellos como ayuda en refuerzo escolar para sus hijos o solución a problemas de ausencia paternal, poco piden descuento y pagan lo que los lugares exijan, porque ven en estos un medio adecuado para cumplir su responsabilidad como padres, de dar a los hijos buena formación y educación, fuera de la escuela.

#### - **METODO DE OBSERVACIÓN**

Actualmente en Villavicencio, los lugares de educación informal y cuidado exprés han ido aumentando, debido a la gran necesidad que presentan los padres por dejar a sus hijos en un lugar, donde les ayuden con sus temas escolares, los cuiden y les brinden un acompañamiento mientras ellos están ausentes. Se pudo observar que en las 8 comunas que tiene Villavicencio, en cada una de estas, por poco, hay más de 5 instituciones que brindan esta clase de servicios, destacándose en la comuna 1 la empresa **Tareas**, en la comuna 2, **Angelitos y artistas y Divertir-t**, en la comuna 3 la empresa, en la comuna 4, **Capullitos del futuro**, en la comuna 5 **Refuerzos escolares**, en la comuna 6 **Pequeños sabios**, en la comuna 7 y 8 **Eureka**.

Las empresas mencionadas anteriormente, se destacan más que las otras, por su innovación en la pedagogía de enseñanza y la calidad del servicio que brindan. Estas empresas cuentan con instalaciones seguras y bien equipadas; contando con herramientas tecnológicas, recreativas, y

lúdicas, los cuales son muy importantes para lograr una buena comprensión de los diversos conocimientos que el niño a través del tiempo y la edad entiende.

Estos lugares a la vista de cualquier persona, se ven muy atractivos, por su estructura física, y esto es lo que más vende de cada una de ellas; pero en sí, no hay una que sea completa, si una brinda refuerzo escolar, no brinda cuidado, si brindan diversión, no brindan ni cuidado, ni hacen mucho énfasis en el desarrollo de habilidades o talentos de los niños; es por este panorama que un servicio que llegue a llenar todos estos vacíos en un sola planta, acogería demanda por cantidad, ya que muchos padres preferirían pagar un solo servicio que cubra todas sus necesidades y no recurrir a uno y después a otro.

## **11.2. ANALISIS DE LA DEMANDA**

- **Diagnostico actual del mercado nacional**

Actualmente en Colombia, la creciente oferta de cursos en deportes, artes, refuerzos académicos y atención psicopedagógica, es una prueba de que cada vez más estudiantes recurren a este tipo de ayudas, bien sea por necesidades académicas o para emplear su tiempo libre.

Generalmente los horarios de las escuelas o colegios no son tan extensos y dejan tiempo libre a los niños, en este tiempo libre mucho de los niños están sin hacer nada y expuestos a cualquier situación de mala conducta social o peligro. Es por eso que las empresas que brindan, servicios extraescolares se han vuelto una solución para aquellas familias que no pueden estar pendientes de sus hijos, ya sea por cuestiones laborales o personales.

El gran negocio de las actividades extracurriculares; empresas de refuerzos académicos se disputan con los colegios el tiempo libre de los estudiantes.



Empresas como Kumon que, según las cifras de la Supersociedades, ya factura en el país unos \$8.000 millones anuales con sus clases de refuerzo en matemáticas y español. Es una compañía de origen japonés, creada hace 58 años, con presencia en 49 naciones y que funciona bajo el esquema de franquicias. En Colombia tiene unos 134 locales y en el mundo alcanzan 4,2 millones de alumnos. Según la revista Entrepreneur, es la franquicia de educación extracurricular más grande del mundo.

Otras empresas como Ipler y Técnicas Americanas de Estudio también le sacan provecho a la creciente demanda de cursos extracurriculares. Al mismo tiempo, escuelas de fútbol, música y artes, así como profesionales independientes de sicología y terapeutas, están haciendo su agosto con los refuerzos para los niños.

Esta industria tiene a su favor estudios que sostienen que las extracurriculares afinan algunas habilidades motrices y de coordinación, y otras, de concentración, al tiempo que les sirven a los niños para hacer un uso más eficiente de sus horas libres o, al menos, para separarlos de la tecnología. No obstante, el lunar del negocio está en el hecho de que está muy atomizado y que tiene mucha competencia informal.

Ese es el caso de universitarios que acomodan su horario académico para dar clases particulares de matemáticas, español, ciencias o inglés.

A esta competencia se suman los colegios, que ofrecen diferentes alternativas de extracurriculares y refuerzos, con precios más económicos que los externos y la facilidad del transporte; además, se pueden pagar con la pensión mensual. No obstante, las alternativas de los colegios a veces no son tan variadas como las que se consiguen por fuera. El lío está en que en muchas ocasiones los refuerzos no son opcionales sino obligatorios y se convierten en una carga económica adicional para los padres.

La consultora Privco sostiene que en Estados Unidos tan solo el mercado de las extracurriculares académicas equivale a unos US\$1.000 millones. A nivel global se calcula que las franquicias de refuerzos educativos generan ingresos anuales de US\$40.000 millones y se proyecta que para 2020 alcancen US\$196.300 millones, de acuerdo con el informe de Global Industry Analysts.

La necesidad de cursos adicionales crece en un mundo cada vez más competitivo y con hogares en que ambos padres trabajan. Una oportunidad para hacer negocios, pero también para formar mejor a los niños.

### ¿Cómo elegir?

La amplia oferta de actividades extracurriculares tiende a confundir a los padres y, por eso, la recomendación de la psicopedagoga Juana Chacón es escoger la que se cree puede hacer feliz al niño o le puede ayudar a desarrollar sus habilidades.

Las extracurriculares son claves cuando los menores presentan alguna dificultad de aprendizaje, deben reforzar un área específica o requieren potencializar un talento. Chacón recomienda no sobrecargar con actividades al niño, pues también debe tener tiempo para jugar y compartir con su familia. Además, la actividad debe ser consecuente con la edad del niño y sus gustos, para que no se frustre o se aburra. (Revista dinero, cursos, 4/14/2016 12:00:00 AM).

Se puede evidenciar claramente que las empresas que brindan esta clase de servicio, están creando un impacto social. Hay que reconocer que los tiempos ya no son los de antes, y las futuras generaciones están cada día más expuestas a peligros, vicios, y situaciones que destruyen la sociedad; es por esto que ocupar el tiempo del niño es supremamente importante en estos tiempos tan difíciles para la sociedad, si formamos niños con buenos valores, costumbres y les definimos un futuro con estas prácticas, estamos disminuyendo en un futuro, la delincuencia,

drogadicción y denigración social. Con esta justa razón, hay que darse cuenta, que el mayor beneficiado de este servicio, no es la empresa que lo brinda, si no la sociedad en general, pues si no existieran espacios como estos, el índice de criminalidad y denigración social cada día iría más en aumento, por esto es de gran importancia que los entes gubernamentales empiecen a ser un apoyo fundamental para estas empresas, si formamos niños en buenas condiciones, tendremos adultos competentes y beneficiosos para la sociedad.

A continuación se muestra una foto tomada de la revista Dinero, que referencia los costos en el país por actividades extracurriculares. (*Véase figura 17*)

# RADIOGRAFÍA DE COSTOS

Valor mensual de las actividades extracurriculares en pesos.






	COSTO PROMEDIO EN COLEGIOS ( \$ )	COSTO POR FUERA DEL COLEGIO
<b>DEPORTES</b>		
 FÚTBOL – BALONCESTO – VOLEIBOL	35.000 - 90.000	80.000 - 120.000
NATACIÓN	40.000 - 120.000	65.000 - 188.000
KARATE	35.000 - 70.000	100.000 - 150.000
EQUITACIÓN	173.000 - 300.000	150.000 - 200.000
<b>ARTES</b>		
 PINTURA, ESCULTURA, PLASTILINA, CERÁMICA (SIN MATERIALES)	50.000 - 130.000	80.000 - 180.000
MÚSICA (SIN INSTRUMENTO)	76.000 - 243.000	134.000 - 180.000
BALLET	65.000 - 300.000	130.000 - 300.000
FOTOGRAFÍA	61.000 - 145.000	140.000 - 180.000
<b>IDIOMAS</b>		
INGLÉS	En la mayoría de colegios se enseña como una asignatura más.	328.000 - 623.000
FRANCÉS	El francés se enseña como tercera lengua en algunos colegios (incluido en el currículo).	445.000 - 1'895.000
MANDARÍN		340.000 - 660.000
PORTUGUÉS		615.000 - 1'183.000
ALEMÁN	120.000	1'220.000 - 3'280.000
JAPONÉS	200.000	340.000 - 1'650.000
<b>TERAPIA</b>		
 PSICOPEDAGÓGICA		320.000 - 640.000
<b>REFUERZOS ACADÉMICOS</b>		
 MATEMÁTICAS, ESPAÑOL, BIOLOGÍA, HISTORIA, FÍSICA, QUÍMICA		Costo por fuera del colegio (8 sesiones) 320.000 - 480.000
<b>LAS MÁS RARAS</b>		
 AEROMODELISMO	120.000	
ROBÓTICA	90.000	
YOGA	60.000	
LEGO	40.000	

Figura 17 costos del país por actividades extracurriculares

Fuente: Revista dinero.

- **Mercado objetivo**

Según datos del sistema de información de la secretaria departamental de planeación 2018, actualmente en el rango de edad de 3 a 12 años en Villavicencio hay 97.312 niños que serán los usuarios del servicio. Y en cuanto a la población escogida como mercado objetivo para que paguen el servicio de los usuarios, son personas entre los 15 y 64 años económicamente activos conformada por **334.858 personas**.

- **Justificación del mercado objetivo**

La propuesta inicialmente se inicia en la ciudad de Villavicencio. La población de esta ciudad tiene características muy especiales que benefician esta idea de negocio. Inicialmente la población Villavicense mantiene una cultura muy conservadora, donde el hijo respeta al padre, y el hijo obedece órdenes del padre, esta población además de esta característica importante; a diferencia de otras regiones, aun consideran que el estudio y la preparación educativa es muy importante para el ser humano y es por esto consideran que las actividades extracurriculares son muy importantes para la formación del niño.

Actualmente no existe un servicio con estas características en la ciudad, por lo que sería un servicio innovador y por tal motivo muy demandado. Villavicencio es una ciudad que está en crecimiento, y en constante desarrollo y este servicio beneficiaría mucho a la sociedad, para que los niños ocupen su tiempo, y no se pierdan en la maldad de la sociedad.

- **Perfil del cliente**

Este servicio va ser de fácil acceso para toda la ciudadanía, no solo por su precio asequible, sino también por los programas sociales que donaran las empresas para comunidades muy vulnerables. Por tal motivo, este servicio tendrá dos clases de clientes, el ciudadano que manera individual accederá al servicio, y las entidades públicas o privadas que compraran los programas sociales para donarlos a comunidades vulnerables.

- **Perfil del ciudadano**

**Sexo:** Hombres o mujeres. Con la característica especial que tengan dentro de su núcleo familiar, niños en la edad comprendida de 3 a 12 años.

**Edad:** 15 años en adelante económicamente activos.

**Ingresos:** Desde un salario mínimo legal vigente en adelante.

**Estado Civil:** Soltero, unión libre, viudo o casado.

**Ocupación:** Empleado 90% Independiente 10%

**Estabilidad laboral:** 70% en un mismo campo 30% en otro campo.

**Estrato:** de estratos 2 en adelante

Como se puede evidenciar en el perfil de cliente ciudadano, este servicio es de fácil acceso para estratos 2 en adelante, o personas que ganen de un salario mínimo en adelante, por el precio económico, y la facilidad de ingresar a ser partícipe del servicio. Este servicio será más demandado por las familias que son empleados, porque con este servicio se les está beneficiando

para que dejen sus hijos o familiares en un lugar seguro de peligro y bueno para su formación educativa y personal.

### **Perfil de cliente para programas sociales**

- **Entidad pública:** Gobernaciones o alcaldías. Como programas sociales para la ciudadanía
- **Entidad privada:** Empresas que cumplan con responsabilidad social empresarial o quieren pertenecer a la nueva tendencia de marketing social.
- **Clases de empresas:** Desde microempresas en adelante.

### **11.3. ANALISIS DE LA OFERTA**

Actualmente en Villavicencio los colegios privados son los que más ofertan esta clase de servicios de actividades extraescolares, incluyendo el costo de estos en la mensualidad de colegiatura. Por otra parte, las empresas particulares que ofertan servicios como estos, en su gran mayoría son de formación deportiva, musical y danza, poco se ve una empresa que brinde servicios para enseñar al niño a crear confianza en sí mismo, y a desarrollarle sus talentos naturales, tampoco se ve reflejado en el mercado, ideas de negocio que propongan enseñar a los niños la cultura del emprendimiento, siendo este un pilar fundamental en un país que necesita progreso y desarrollo ideas nuevas, que se vayan desarrollando desde muy temprana edad por sus futuros ciudadanos.

En lo que concierne al cuidado infantil, todas las entidades que brindan esta clase de servicio, lo hace desde la razón social de jardín o preescolar, en donde exigen una matrícula, generando al padre a una obligación mensual de dinero, convirtiéndose en un gasto que muchas veces no se cumple, y el único perjudicado es el niño, es por esto que Villavicencio, necesita con urgencia un lugar que oferte cuidado profesional expés, y actualmente no hay lugar que brinde este servicio y que sea atendido por profesionales, expertos en el cuidado niños, este servicio le brinda la posibilidad a el padre o familiar a que pague por tiempo consumido, un estilo de aparca niños, o parqueadero para niños como comúnmente se le llaman en España, en donde está clase de servicios ha entrado en furor como nueva tendencia para el cuidado de niños. Actualmente en Villavicencio, no hay una empresa que oferte este tipo de servicio y que sea atendido por profesionales; porque no es lo mismo dejar al infante con una vecina, u otra persona, que dejarlo con un profesional que tiene el conocimiento, la metodología y la pedagogía de cómo se debe cuidar y guiar un niño.

Uniando los problemas mencionados anteriormente, esta empresa quiere entrar al mercado con un servicio muy completo, siendo la primera plataforma educativa que estimule y desarrolle las inteligencias múltiples y el emprendimiento en niños y jóvenes; revolucionando también, el modelo tradicional de cuidado de niños, con el primer aparca niño educativo en la ciudad. Esta empresa no solo va generar un impacto o beneficio económico, esta empresa va llegar al mercado a generar un impacto social muy grande; porque aquel padre o aquella familia que por cuestiones extremas tiene que dejar a sus hijos por un tiempo solos en casa, exponiéndolos al peligro de la calle, u otros peligros, con este servicio va tener el alivio que con 5.000 o 10.000 pesos puede dejar al niño en un lugar seguro, donde le ayudaran con sus tareas escolares, le



desarrollaran sus talentos, como emprender caminos exitosos con estos talentos, formando un pensamiento exitoso, donde el niño va queriendo construir sociedad con buenos actos y no destruirle con malos actos.

#### **11.4. ESTUDIO DE COMERCIALIZACIÓN**

Este estudio se realiza con el fin de determinar, cuáles serán las estrategias de marketing correctas para entrar al mercado, y que el cliente comprenda que es lo que queremos venderle, teniendo en cuenta que este servicio es de consumo directo; es decir que el cliente recurre a este al momento que lo demanda y utiliza de inmediato. El cliente de este servicio son los padres o familiares de quienes serán los usuarios que son los niños de 3 a 12 años de edad; al cliente se le ofrecen diversas clases de servicios, y el será autónomo de escoger el que más se acomode a su necesidad, teniendo claro esto, se plantean las siguientes estrategias de mercado para su comercialización.

#### **IMAGEN.**

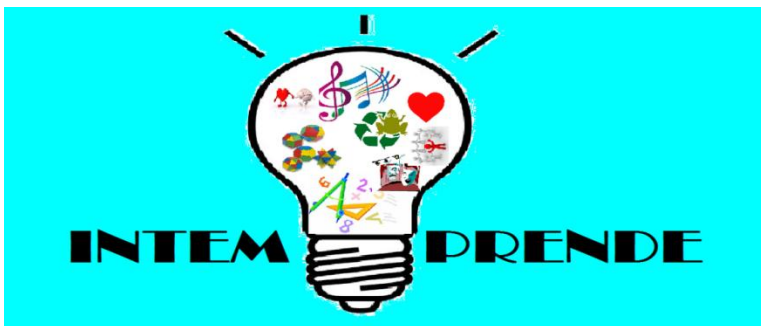


Figura 18 logo empresarial

## - **INTERPRETACIÓN DE LA IMAGEN**

**INT:** Referente a inteligencias múltiples **EMPRENDE:** Referente al emprendimiento.

Como se puede visualizar, la imagen del bombillo tiene dentro de este, símbolos matemáticos, musicales, artísticos, naturales, e interpersonales; todos estos símbolos reflejan las inteligencias múltiples, y el bombillo significa que si es posible dar luz a esas inteligencias para que brillen y salgan al mundo a beneficiar.

## - **GARANTIA DEL SERVICIO**

Este es un servicio innovador, por ende garantiza que todos los servicios a brindar serán de excelente calidad, en cuanto aprendizaje, seguridad, diversión y recreación. Los pilares fundamentales de garantía del servicio se guiaran bajo los siguientes parámetros:

- **Desarrollo de las inteligencias múltiples:** se le garantiza al cliente que nuestro servicio va desarrollar los talentos naturales de los niños, y les va ayudar a emprender futuros exitosos con estos.
- **Brindando solo por profesionales:** nuestro servicio va ser brindado por profesionales en sicología y pedagogía con experiencia en el área de infancia y adolescencia.
- **Instalaciones seguras:** Las instalaciones contarán con los estándares de seguridad que se deben tener, para brindar servicios a usuarios infantiles.

- **Refuerzos escolares:** Este servicio, brindara como garantía al cliente, que el niño logre entender mejor las temáticas dadas en la escuela y de esta forma logre mejorar su rendimiento académico
- **Emprendimiento, seguridad y enriquecimiento emocional:** se garantiza que el niño que asista a nuestras instalaciones, acogerá seguridad personal, se formara con espíritu emprendedor, enriquecerá su estado emocional y sabrá definir desde muy temprana edad sus metas o proyecto de vida.

#### - **CALIDAD**

Este servicio será brindado por personas profesionales, capacitados en el cuidado de niños y el área de desarrollo de las inteligencias múltiples. Las instalaciones serán de alta calidad, en cuanto a tecnología, diversión, muebles y aprendizaje.

Un servicio de calidad ofrece garantía a todos, empresas y consumidores, transmitiremos a los clientes una sensación de protección cumpliendo con la calidad del servicio de las normas ISO 9001, quien dice que las empresas que ofrecen servicios, para garantizar calidad al cliente, deben informar bien el proceso del servicio a través de mapas de procesos de; planificación del servicio, diseño y desarrollo del servicio, procesos relacionados con el cliente, diseño y desarrollo del proceso del servicio, contratación del personal, retroalimentación y evaluación, y prestación del servicio como tal. (ISO 9001; 2008)

**ANALISIS DOFA:**

Este análisis permitirá hacer frente a situaciones estratégicas complejas de una manera muy sencilla y rápida. Es valioso porque se concentra en los factores que potencialmente tienen mayor impacto en el futuro proyecto y sirve para ayudar a tomar las mejores decisiones y acciones posibles si este se va poner en marcha. Este análisis ayuda a tener un mejor enfoque, así como a ser más competitivos a la hora de entrar al mercado, y relevantes en los nichos de mercado a los cuales se dirige el proyecto; procurando un mejor desarrollo de este.

**- Debilidades**

Como toda empresa que entra al mercado, la gran debilidad es ser nuevos. Al ser un centro educativo nuevo, el posicionamiento es muy importante para que el cliente empiece a generar confianza, es por esto, que iniciando esto es una debilidad fuerte para la empresa, ya que centros educativos en Villavicencio que ya cuentan con posicionamiento, pueden aprovechar esta situación, para brindar nuevos servicios y asegurar más a sus clientes. Otra de las debilidades que se presentan son los recursos económicos mínimos o muy exactos para iniciar el proyecto, generando una debilidad, ya que si se presenta un imprevisto puede faltar dinero para resolverse y esto representa una fuerte debilidad. Es por eso que a estas debilidades hay que planearles estrategias antes de poner en marcha el proyecto.

### - **Oportunidades**

Es un servicio relativamente nuevo para la ciudad de Villavicencio y por sus características puede obtener buena demanda. Los servicios educativos extracurriculares en la actualidad se están destacando como los servicios más demandados por los ciudadanos; porque con esto alejan a los niños de la calle y les ocupan el tiempo en cosas realmente productivas; estos servicios también se destacan como un buen clúster en el mundo empresarial, ya que las familias del siglo 21 por temas laborales cuentan con poco tiempo para los niños de la familia y es por esto que en su gran mayoría recurren a estos servicios, para que estos no se sientan desprotegidos de su parte, si no que encuentren en estos centros un acompañamiento y un amor sustituto para sus hijos o familiares, mientras ellos cumplen con sus labores diarias.

### - **Fortalezas**

La gran fortaleza de esta idea de negocio es que será el primer centro de cuidado y aprendizaje continuo escolar exprés con la primera plataforma educativa que estimulara y desarrollara las inteligencias múltiples junto con el emprendimiento, aparte de esto va revolucionar el cuidado de niño con el primer aparca niños en la ciudad; esto lo convierte en un servicio innovador y en una fortaleza.

- **Amenazas:**

La gran amenaza es que es un sector muy atractivo y puede llegar competencia de manera rápida o implementación de servicios innovadores por parte de servicios sustitutos para asegurar sus clientes. Otra gran amenaza es no encontrar el personal calificado que aporte buenas ideas y se adapte al nuevo sistema educativo que el centro educativo quiere crear y brindar a los clientes.

- A continuación se da un resumen exacto de la matriz DOFA. (Véase en figura 18)

MATRIZ DOFA	
DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Nuevos en el mercado</li> <li>* Falta de apoyo economico</li> <li>* Competencia desleal</li> <li>* Servicios informales</li> <li>* Inexperiencia en el sector</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Mercado relativamente nuevo y con buena demanda.</li> <li>* apoyo gubernamental</li> <li>* Posibilidad de obtener buena rentabilidad</li> <li>* Servicio nuevo en el mercado</li> <li>* Posibilidad de diversificación</li> <li>* Aumento de la tasa de natalidad.</li> </ul>
FORTALEZAS	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>* primera plataforma educativa que desarrollara las inteligencias multiples junto con el emprendimiento</li> <li>* Primer modelo de cuidado de niños “aparca-niños”</li> <li>* Programas sociales para las comunidades mas vulnerables</li> <li>* Servicio nuevo en el mercado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Sector muy atractivo para la entrada de otras empresas</li> <li>* Competencia de servicios susitutos</li> <li>* Desconfianza de los clientes</li> </ul>

Figura 19 Matriz Dofa

Fuente: Elaboración propia

## 11.5. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

### - **Estrategia Global**

Brindar un servicio innovador de cuidado y aprendizaje con énfasis en las inteligencias múltiples, que ayudara a desarrollar los talentos de los niños y brindara al cliente la opción de pagar el servicio por tiempo de uso, incluyendo fracciones de tiempos muy mínimas o por suscripción mensual. Actualmente en Colombia y América, son pocos lugares de cuidado y aprendizaje, seguros y confiables, que brinden al cliente un servicio de esta clase, de forma rápida y con pago a conveniencia de ellos. Esta estrategia será la base fundamental para todas las demás alternativas de penetración y distribución.

### - **Alternativas de penetración**

La estrategia más fuerte de penetración y que es una **ventaja competitiva** frente a los demás, es que este servicio es relativamente nuevo porque hace énfasis en el desarrollo de las inteligencias múltiples y el emprendimiento infantil, aparte esto, es un servicio que entrara al mercado ofreciendo al cliente diversos servicios en uno solo, y esto hace que el cliente vea en un solo servicio, la solución a diversos problemas que presentan con sus hijos.

### - **Canal de distribución**

El servicio de aparcamiento y talleres extraescolares, será comprado por padres de familias y los programas sociales por empresas públicas o privadas, quienes por medio de este, harán un

aporte de responsabilidad social a la comunidad infantil, quienes serán los usuarios y beneficiarios de este servicio. La distribución se realizara en un punto físico.



Figura 20: Guardería

Fuente: laverdad.es

## 11.6. ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

Este servicio entra al mercado, como algo relativamente nuevo, es por esto que aplicaremos estrategias para atraer, aquella donde el principal objetivo es el consumidor, esta funciona a través de promoción a corto plazo, animando a los consumidores a comprar el servicio antes de que expire dicha promoción; dichas estrategias a aplicar son las siguientes:



- **Demostraciones en ferias:** En la ciudad de Villavicencio este medio de promoción se ha convertido en una de las herramientas más utilizadas por los nuevos emprendedores, grupos como Emprendedoras del Meta, Contendencias, realizan ferias de emprendimiento a bajos costos, para que los nuevos empresarios den a conocer sus empresas. Siendo así se utilizara este medio como promoción del servicio que INTEMPRENDE brindara a toda la comunidad de Villavicencio.
  
- **Obsequios de bonos:** La empresa obsequiara bonos de descuento del 20% para suscripciones a talleres extraescolares, programas sociales y servicio de aparcamiento mensual, en cuanto al servicio de cuidado exprés después de 4 horas de uso del servicio, se regalara una gratuita, aparte de esto, en los programas sociales se dará la oportunidad de que se unan entre dos o tres empresas, para que paguen los programas sociales y los donen alguna comunidad vulnerable.
  
- **Concursos:** Se harán concursos en el lanzamiento de la empresa, para concursar por becas de medio año y media beca por un año. Esto se hace con el fin de fidelizar clientes; es decir que si acogemos a varios clientes con esta estrategia, una vez vencida la beca, seguirán accediendo al servicio ya sea de manera diaria o mensual.

### **11.8. ESTRATEGIA DE PRECIO**

Teniendo en cuenta los estudios de mercado realizados, y las características del servicio que se quiere brindar; la estrategia utilizada para establecer el precio a los diversos servicios que se quiere brindar, es la estrategia orientada a la competencia, cobertura de costos mensuales, y rentabilidad que se espera obtener. Una vez conocidos estos factores se establece un precio promedio y similar al de la competencia; ya que a través de esta estrategia tendremos ventajas importantes, y sobresalientes, porque podemos incrementar o disminuir el precio de acuerdo con el comportamiento del mercado; este es un camino viable para mantener las condiciones de una competencia de mercado sana.

Esta estrategia también se establece porque es un servicio complementario, que por sus características, de cuidado por fracciones de tiempo, acompañamiento escolar, y zona recreativa, suele ser de consumo constante para los padres o las familias que tienen niños en su hogar.

### **11.7. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN**

#### **- Evento de marketing para familias**

Este evento se realizara, en pro de ir dando apertura a lo que será el servicio que se va ofrecer. Como los clientes serán las familias que tengan niños entre 3 y 10 años de edad, se debe entrar a ellos de una manera interesante, para que se deseen adquirir el servicio; y una de estas maneras, sería un evento pre-apertura, donde se informen los servicios que se van a brindar y los grandes beneficios y oportunidades que con este van a tener tanto las familias que serán las compradoras

y los usuarios que serán los niños. El evento de apertura se realizara en el lugar donde se va brindar el servicio, será todo un día de información, pasa bocas gratuitos, bebidas, diversión y servicio gratuito. Este evento, se hace con el fin de que los clientes conozcan el personal profesional que estará encargado de brindar el servicio, y las instalaciones en las que este se brindara.

**- Evento de marketing social para empresas privadas y públicas:**

Este evento se realizara, en pro, de ir dando apertura a lo que será el servicio de programas sociales que se van ofrecer. Como los clientes serán las empresas de la ciudad de Villavicencio, se debe entrar a ellos de una manera interesante, para que se deseen adquirir el servicio; y una de estas maneras, seria enseñándoles, cuán importante es el marketing social, a través de la responsabilidad social, y de esta forma poder informar los beneficios que tendrían, al comprar nuestros programas extra-escolares, donarlos alguna comunidad, y no solo obtener con ello, una gratificación, sino también un reconocimiento por parte de la ciudadanía. “Si las empresas contribuyen al desarrollo positivo de las comunidades en las que se encuentran, la empresa también se ve beneficiada: mejora su imagen pública, su prestigio comunitario se incrementa y su entorno social más inmediato se torna en un sólido aliado”

**- Redes sociales**

El mundo actual, gira alrededor de los sistemas de información, de esta manera se puede determinar, que son el medio con más influencia, para posicionar dicho servicio en el mercado. Es por esto, que se quiere conectar el servicio con el segmento concreto del mercado al cual se desea llegar, con publicidad a través de todas las redes sociales, (Facebook, Instagram y twitter); para de esta manera exponer toda la información del servicio como tal.

## - Presupuesto de marketing

Tabla 7 marketing

MARKETING		
Eventos de apertura	\$	2.200.000
Redes	\$	300.000
Página web	\$	1.500.000
Emisoras	\$	300.000
Panfletos	\$	200.000
Ferias	\$	1.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>5.500.000</b>

## 11.9. PROYECCIONES DE VENTAS DIARIAS

Las proyecciones de ventas se hicieron en base a las investigaciones realizadas. Desde lo teórico, estudio de la doctora **Sheila González, profesional en ciencias políticas y transformación social** afirman que; las actividades extraescolares, entendidas como las realizadas por niños y jóvenes fuera del horario lectivo, experimentaron un crecimiento notable de la mano de la incorporación de las mujeres al mercado laboral, como instrumento que garantizaba que los hijos de las familias trabajadoras estuvieran en entornos seguros durante las jornadas laborales de sus progenitores. Más recientemente, estas actividades adquirieron valor en tanto que recursos educativos que pueden ampliar los aprendizajes de los niños, especialmente de los que se encuentran en entornos más desaventajados; este hecho las ha convertido en objeto de atención por parte de la Administración pública y de las políticas educativas de igualdad de oportunidades. Desde lo estadístico, cifras tomadas de la UNESCO afirman que el 32% de la población infantil en Colombia es acogida por centros escolares mientras sus padres trabajan; la OCDE afirma que Colombia es el país en latinoamérica que menos invierta en educación y su incremento anualmente según el PIB es de 5,8%; el Dane bajo estadísticas del 2017 sobre la

educación informal y para la formación de trabajo, afirma que los servicios educativos de este sector aumentan en un 9,7%. Con un promedio de estos dos últimos valores se establece un crecimiento de ventas del 8% anual.

De esta manera, las actividades extraescolares combinan actualmente una triple finalidad:

- d) facilitar la conciliación familiar a través de la dotación de servicios fuera del horario escolar que alargan el tiempo que el niño está bajo supervisión de un adulto.
- e) aportar tiempo educativo al alumnado fuera del horario estrictamente escolar.
- f) en no pocas ocasiones, compensar las desigualdades educativas de partida de determinados colectivos, ya sea mediante programas de contenido académico u otros programas de ocio educativo donde se trabajan otros tipos de habilidades sociales, valores o actitudes.

Desde el punto de investigación personal, realizado en la ciudad de Villavicencio a centros educativos y recreativos como divertir-t y el rincón de la tarea, que ofrecen servicios de recreación y refuerzo escolar, afirman que aproximadamente en un día que no fuese de mucha densidad poblacional, entran durante las 8 horas que ellos trabajaban, 18 niños en el día, contando que ellos no están en un lugar muy centrado de la ciudad. En cuanto a los lugares que ofrecen cuidado de niños, como la guardería capullitos del futuro, dicen que aproximadamente en el mes tienen de 15 a 25 niños que cuidan. (*Véase en tabla 8*)

Tabla 8 proyecciones de ventas

precio cuidado y diversión	5.003	5.360	5.743	6.154	6.594
precio cuidado y tareas	10.063	10.782	11.553	12.379	13.264
precio cuidado nocturno	60.030	64.322	68.921	73.849	79.129
precio cuidado mensual 4 horas	150.075	160.805	172.303	184.623	197.823
precio cuidado mensual 8 horas	300.035	321.488	344.474	369.104	395.495

precio talleres bimestrales	25.070	26.863	28.783	30.841	33.046
precio programas sociales	1.300.075	1.393.030	1.492.632	1.599.355	1.713.709
unidades cuidado y diversión	4.300	4.644	5.016	5.417	5.850
unidades cuidado y tareas	4.300	4.644	5.016	5.417	5.850
unidades cuidado nocturno	1.000	1.080	1.166	1.260	1.360
unidades cuidado mensual 4 horas	250	270	292	315	340
unidades cuidado mensual 8 horas	180	194	210	227	245
unidades talleres bimestrales	190	205	222	239	258
unidades programas sociales	11	12	13	14	15
capacidad instalada horas / hombre	13.308	13.308	13.308	13.308	13.308
capacidad utilizada horas / hombre	13.308	13.308	13.308	13.308	13.308
% utilización capacidad instalada en h/h	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
* si utiliza otra medida puede señalarlo en el espacio dejado para comentarios en la parte de abajo de la hoja.					
Precio Promedio	23.008,4	24.653,5	26.416,2	28.305,0	30.328,8
Ventas	10.231	11.049	11.933	12.888	13.919
Ventas	235.398.675	272.408.055	315.236.049	364.797.461	422.150.917

## 12. ESTUDIO TECNICO

Una vez realizado el estudio de mercado se pudo determinar cuanta demanda podría abarcar este servicio. De esta manera, en este estudio se establece la capacidad de demanda que podrá abarcar el proyecto, y las necesidades y requerimientos para iniciar el proyecto, y que todo marche bien. Por ende, a continuación se hace un breve resumen de lo que es el servicio y lo que será su capacidad máxima, procesos a implementarse para brindar un servicio completo y de calidad e información de lo que será el punto físico donde se brindara el servicio.

### 12.1. Ficha técnica del servicio. (*Véase en tabla 10*)

Tabla 10 ficha técnica del servicio

FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO	
<b>CAPACIDAD</b>	inicialmente capacidad para 60 niños
<b>CUALIDADES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Servicio brindado por profesionales en pedagogía y psicología.</li> <li>* Responsabilidad en el servicio.</li> <li>* Honestidad con los clientes.</li> <li>* Cobro justo</li> <li>* Servicio seguro contra todo tipo de riesgo, con instalaciones garantizadas.</li> </ul>

---

<b>DISEÑO</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>*Ocho escenarios que representaran cada una de las 8 inteligencias múltiples.</li><li>* Juegos de entretenimiento y diversión.</li><li>* Zona de descanso y onces</li></ul>
<b>TAMAÑO</b>	Local de 12 metros de ancho por 13 metros de largo.
<b>TECNOLOGIA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>* Tablet as digitales.</li><li>* Tecnología Smart.</li><li>* computadores</li></ul>
<b>CARACTERISTICAS FISIOQUIMICAS</b>	<p><b>Suelos:</b> tienen que ser ligeramente blandos. Según las necesidades que requieran las actividades, en cada espacio se aumentará el nivel de amortiguación de estos.</p> <p><b>Paredes:</b> los golpes son constantes cuando los niños desarrollan sus habilidades motrices. Para minimizar las consecuencias de estos golpes, las paredes deben servir de protección.</p> <p><b>Puertas:</b> en función del espacio al que derivan, deben ser inaccesibles para los niños (cocina, limpieza, etc.) o accesibles (zona de tránsito infantil). Hay que tener en cuenta que los niños pueden lesionarse alguna de sus extremidades con la puerta o, si estas tienen vidrios, pueden herirse o cortarse en caso de rotura.</p> <p><b>Ventanas:</b> deben ser inaccesibles a la manipulación</p>

---



---

infantil. No sólo no deben poder abrirlas, sino que hay que evitar que los equipamientos faciliten la escalada.

**Escaleras y desniveles:** todos los desniveles en la zona de tránsito infantil deben ser salvables para los niños. El resto de ellos debe ser inaccesible a los pequeños alumnos.

**Enchufes:** los que no estén situados por encima de la zona de seguridad, deben disponer de protecciones infantiles. En ningún caso pueden ser accesibles a los menores, así como los dispositivos electrónicos y sus cables, que deben estar situados por encima de esa zona

## **CONDICIONES CLIMATICAS**

Clima cálido y muy húmedo, con temperaturas medias de 28° C y 30°C.

## **FACTORES AMBIENTALES**

\* Densidad poblacional; 127,17 hab/km².

\* Suelo, compuesto por baldosa, cubierto de tejido alfombrado acolchonado.

\* No humedad.

## **12.2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO**

- **SERVICIO DE APARCANIÑOS EDUCATIVO**

En este servicio se cuidan los niños por fracciones de tiempo, se les ayudan hacer las tareas y se les acompaña en un proceso para estimular y desarrollar sus inteligencias múltiples y la cultura emprendedora.

Este servicio no solo será un lugar donde se aguarda el niño, la idea de este servicio es que mientras el niño este en el lugar, pueda ser libre de expresarse y desarrolle al máximo sus talentos naturales (inteligencias múltiples), sin que nadie le recrimine o le califique sus capacidades. Se quiere romper este paradigma de la educación tradicional, donde una nota de 1 a 5 define que tan bueno es el niño, este servicio romperá ese paradigma, brindando al niño una constante asesoría que le ayude a que valla formando sus talentos y valla creando en su pensamiento como puede emprender buenos caminos y ser exitoso de adulto con estos dones naturales que posee.

Este servicio se brindara en tres etapas: DESCUBRIENDO, APRENDIENDO, EMPRENDIENDO.

- **ACTIVIDADES JORNADA DIURNA**

- **INICIO:** Se recibe al niño en la recepción y al adulto acompañante se le entrega una ficha de la hora en que ingreso el niño y se le hace firmar el compromiso.

- ETAPA DESCUBRIENDO: El niño entra al lugar y es libre de ir a la zona de su preferencia. De esta manera el docente con la psicóloga analizarán cuáles son sus habilidades.
- ETAPA APRENDIENDO: El docente se dirige a los distintos grupos ubicados en cada zona y con actividades lúdicas les estimula, con distintas herramientas que les ayuda a desarrollar de manera adecuada sus talentos o inteligencias múltiples.
- ONCES: Hora de onces saludables (estas onces son traídas por los niños)
- EMPRENDIENDO: Integración grupal, donde se les enseña la cultura emprendedora, y de manera didáctica, todos comparten sus talentos y crean ideas de negocio o de vida para emprender con esa habilidad.
- RESULTADOS: Cada niño comparte con sus compañeros las ideas que creó y el niño junto con el docente, dan el primer paso para emprenderla
- FIN: Entrega de niños, informe a familiares de ideas de emprendimiento, para que estos junto con el niño, sigan el proceso y le ayuden a seguir desarrollando sus ideas o talentos.

- **ACTIVIDADES JORNADA NOCTURNA**

- INICIO: Se recibe al niño en la recepción y al adulto acompañante se le entrega una ficha de la hora en que ingresó el niño y se le hace firmar el compromiso.
- INTEGRACION: juegos lúdicos, y charla motivacional, para crear confianza en los niños.

- CUIDO, AMO Y HAGO RESPETAR MI CUERPO: Hora de ducha y pijamas
- DESCANSO : Todos a la cama
- CINE EDUCATIVO: Película infantil
- DORMIR: Hora de apagar la luz
- FIN: docente da por terminada su jornada.

- **SERVICIO DE TALLERES EXTRAESCOLARES CON ENFASIS EN LAS INTELIGENCIAS MULTIPLES**

Este servicio tiene como fin ofertar trimestralmente, talleres de lectura y escritura, matemáticas o razonamiento lógico, diseño y artes plásticas, danza y trabajos manuales, canto y música, meditación reconocimiento de sí mismo y yoga, trabajo social, exploración de la naturaleza (exploradores). Todos estos talleres contarán con la enseñanza de la cultura emprendedora, y el desarrollo de ideas emprendedoras de vida o empresariales por parte de los niños y jóvenes.

- **Diseño de programas educativos:** este proceso será dirigido por profesionales pedagogía, psicología y licenciados de las distintas áreas a enfatizar. En este proceso se hará énfasis en las inteligencias múltiples y las nuevas tendencias en educación, (menos información, más profundización, experimentación e investigación).
- **Prueba piloto:** Bajo la supervisión de la psicóloga y la pedagoga, con el fin de determinar la posibilidad de acogida del programa, reducir los errores que estos tengan, y optimizar el servicio que se quiere brindar.

- **Aplicación de prueba piloto:** realizada por los docentes de la empresa a 5 niños, en edades de 6 a 12 años, pues es este segmento los que demandaran el servicio.
- **Últimos Ajustes:** Realizado por todo el equipo empresarial, con el fin de corregir lo que se dictaminó mal de la prueba piloto, y definir la estrategia a utilizar para ofertar los programas educativos.
- **Venta:** Realizado por la administración, quien a través de publicidad y distintas estrategias harán llegar el producto al mercado, y hará que este obtenga buena demanda.

- **SERVICIO PROGRAMAS SOCIALES**

El objetivo de estos programas sociales es que las comunidades más vulnerables de la ciudad de Villavicencio, tenga acceso a nuestras instalaciones y se les brinde talleres de asesoría escolar. Estos programas serán vendidos a las entidades públicas y privadas y ellas serán las encargadas de donarlos alguna comunidad, creando con esto la oportunidad de hacer marketing social o cumplir con responsabilidad social empresarial. Estos programas sociales incluyen ruta ida y regreso, refrigerio y acceso a todo lo de las instalaciones.

**DIAGRAMA PROCESO DE TALLERES EXTRAESCOLARES.** (Véase en figura 21)

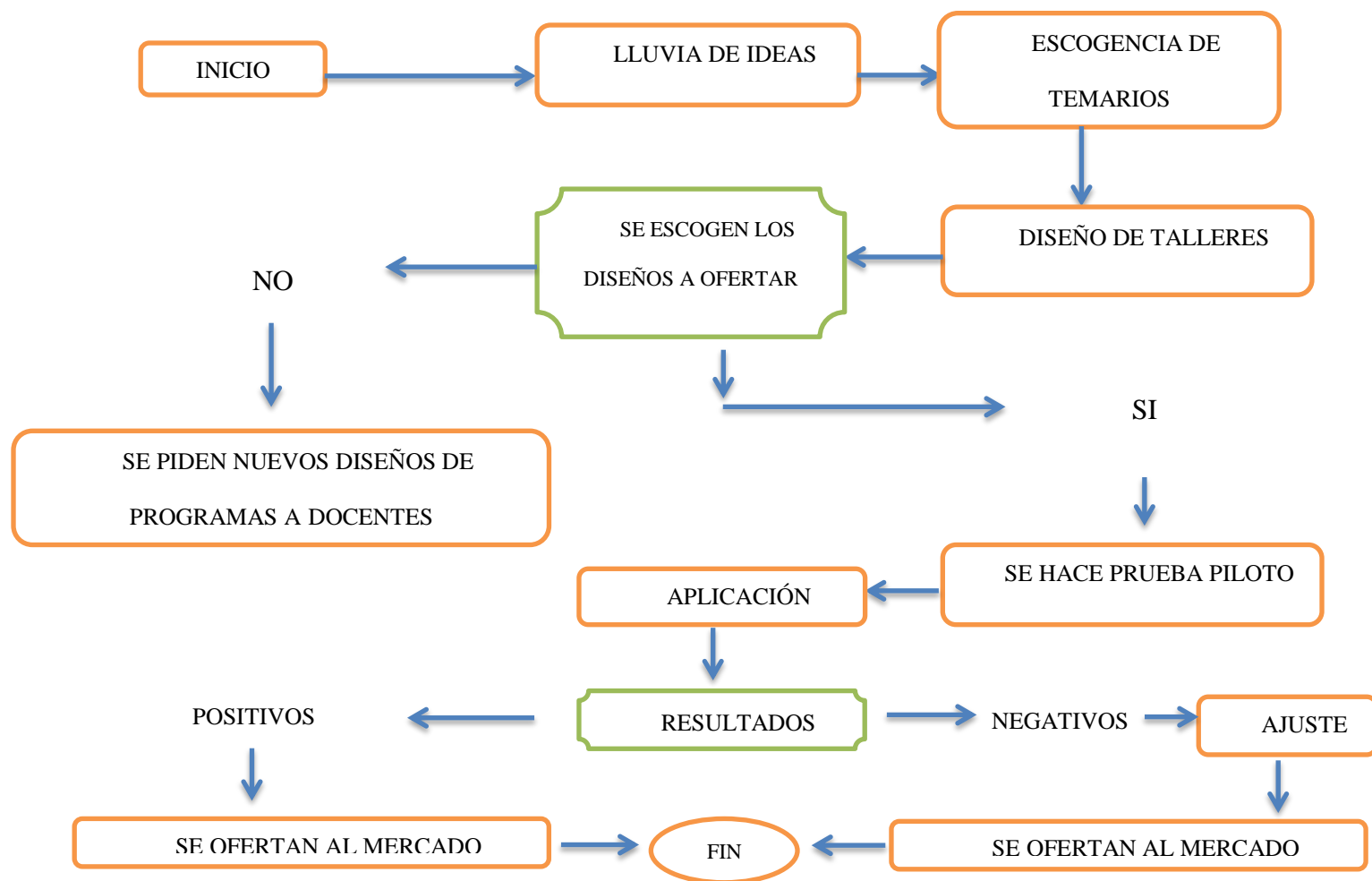


Figura 21: Diagrama de procesos

Fuente: propia

# **DIAGRAMA DE PROCESO DE SERVICIO APARCANIÑOS.**

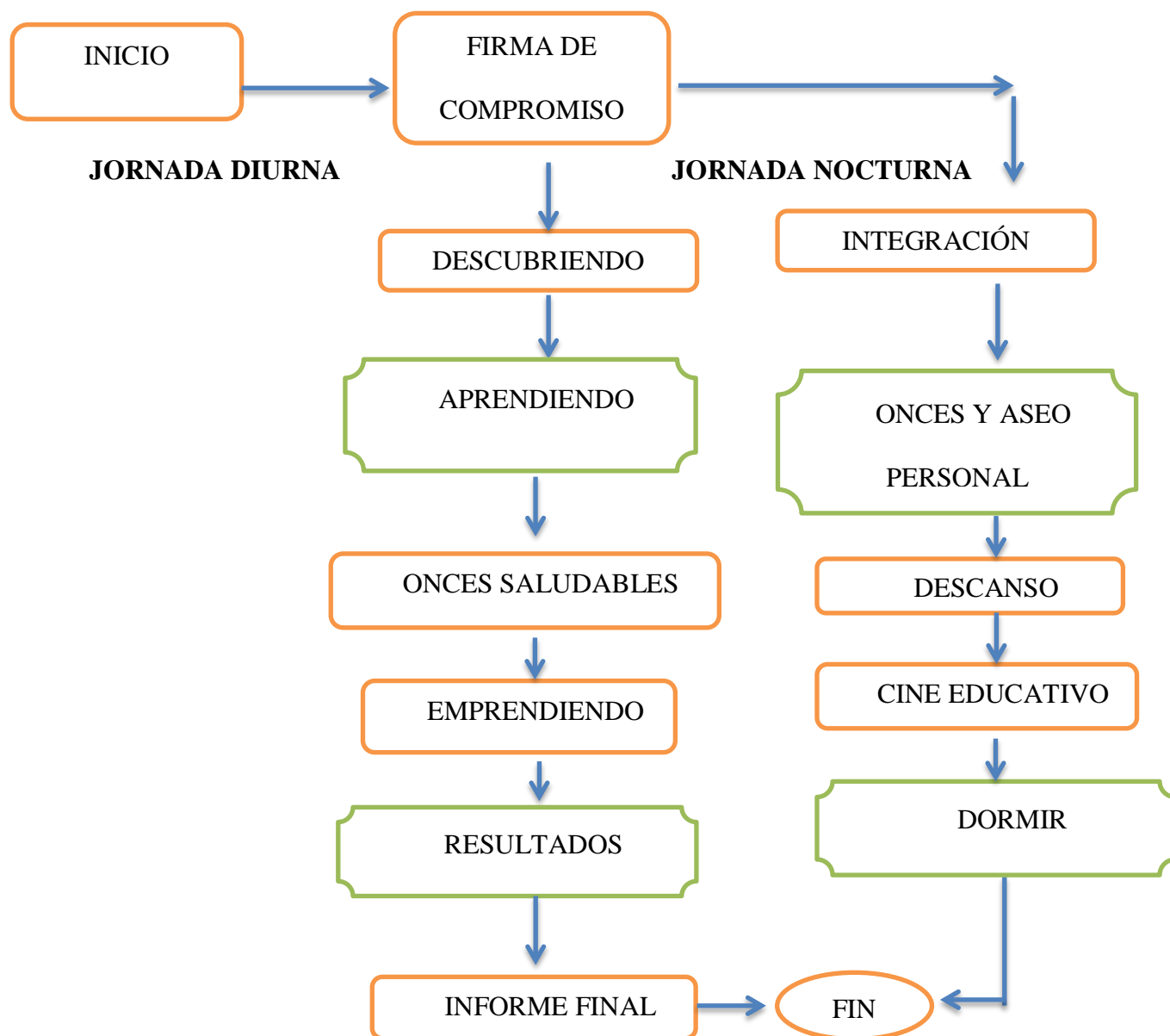


Figura 21: Diagrama de procesos

Fuente: propia

# **DIAGRAMA PROCESO DE PROGRAMAS SOCIALES.**

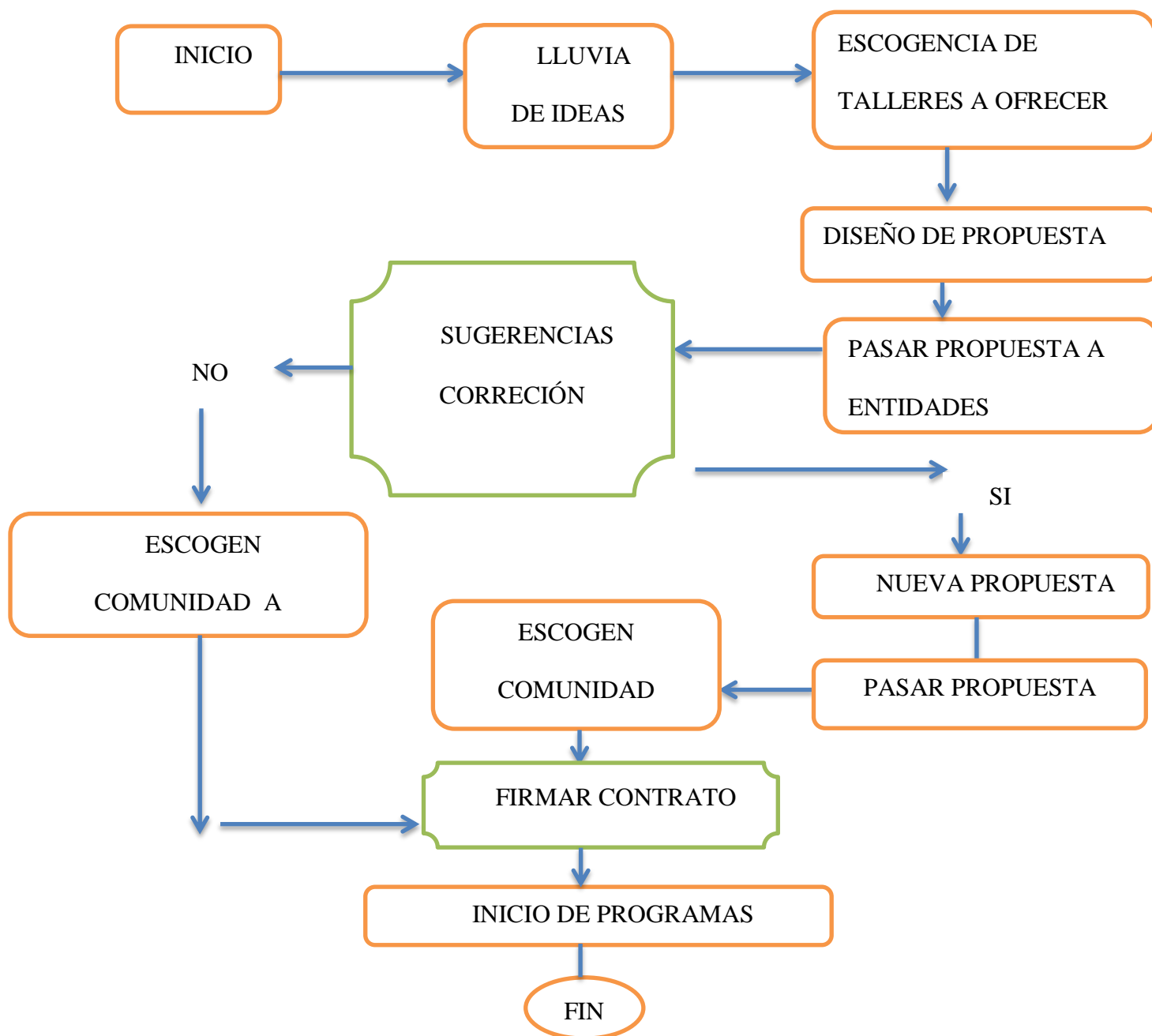


Figura 21: Diagrama de procesos

Fuente: propia



### 12.3. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Este servicio necesita de elementos recreativos y útiles escolares adecuados, para poder brindar un servicio de calidad. Los elementos a utilizar deben ser bajo estrictos parámetros de seguridad para evitar todo tipo de accidente y riesgos para los usuarios, todo en el lugar debe tornarse, suave y acolchado, las tomas eléctricas deben estar cubiertas y la zona de baño y aseo debe ser grande, y en lo posible alfombrada para evitar superficies lisas con el agua. A continuación se especifican cada uno de los elementos que se requieren y sus características:

- **Parque plástico:** Es un artículo considerado como prácticamente imprescindible, ya que está implicado en conseguir que la mente desarrolle habilidades ante varias impulsos. Una buena manera de recreación, para dar un respiro a los padres, ya que es un lugar en dónde pueden estar controlados durante un tiempo determinado. Como se podrá visualizar, este parque está fabricado con vayas acolchadas con red, para evitar cualquier tipo de peligro para los niños.



Figura 22 parque plástico

Fuente: Cubbes.com

- **Gimnasio biosaludable:** Esta herramienta será utilizada para niños de 3 a 5 años, para estimular sus sentidos y que empiece a experimentar todo lo que le rodea. Con este gimnasio se pretende despertar su motricidad y agilizar sus movimientos. Este gimnasio está elaborado con figuras elaboradas en espuma calibre 172, cocido con hilo y forro en lona verano con cremallera. Figuras y colores a elección. el número de figuras incluye las colchonetas de apoyo.



Figura 23 gimnasios bio-saludable

Fuente: Cubbes.com

**Saltarín:** Cama elástica con malla protectora, entretenimiento para los niños de 10 años, proporcionando diversión. Este artículo se requiere más por la parte recreativa del servicio a brindar.



**Elementos tecnológicos:** los elementos tecnológicos a usarse, serán televisores Smart tv, estos televisores nos permiten de una forma más fácil conectarnos directamente al internet para proyectar videos educativos. También se utilizara una fotocopiadora-impresora como uso de la empresa y uso para los niños que llegan con tareas, que requieren impresión. Bafles para el área de teatro y música y tabletas digitales y computadores para el área de la ludoteca y enseñanza de las tics.



Figura 24 Tecnología

Fuente: Mercado libre

**Muebles y enseres:** En cuanto a muebles se necesitan juegos de mesas y sillas infantiles, alfombra para todo el lugar, útiles escolares, tableros artísticos, triciclos, muebles puff, colchonetas, cama cunas para los niños pequeños, juegos didácticos con énfasis en la estimulación de las inteligencias múltiples y útiles de aseo







Figura 25 Teatro

Fuente: Blog heraldo por Esperanza Pamplona



Figura 26 Karaoke

Fuente: Blog heraldo por Esperanza Pamplona



Figura 27: Deporte

Fuente: Blog heraldo por Esperanza Pamplona



Figura 28: Naturaleza

Fuente: Blog heraldo por Esperanza Pamplona

Según el doctor Gardner, las ocho inteligencias múltiples se deben estimular a través de actividades lúdicas que puedan llevar al niño a que estas se desarrollen de una forma natural. Muchos niños pueden poseer dos o más inteligencias, solo que éstas deben ser desarrolladas de la forma correcta para que puedan dar fruto a niño y no se quedan en el anonimato de, en que pudo ser bueno el niño o la niña que forme. Estas son algunas actividades de Aula para desarrollar las inteligencias múltiples. (*Véase en figura 29*)




<div> <div> <h1>ACTIVIDADES PARA EL AULA</h1> <h2>de acuerdo a la Teoría de las inteligencias múltiples</h2> </div>  </div>		
Si el estudiante destaca en	Le gusta	Puede aprender mejor
<p>Lectura, escritura, memorización, uso de la palabra</p> <p>Matemáticas, razonamiento lógico, resolución de problemas prácticos</p> <p>Lectura de mapas y gráficos, dibujo de espacios</p> <p>Atletismo, danza, arte, trabajos manuales y utilización de herramientas</p> <p>Cantar, reconocer sonidos y diferentes melodías</p> <p>Entendiéndose a sí mismo, reconociendo sus puntos fuertes y sus debilidades</p> <p>Entendiendo a la gente, liderando, comunicando y resolviendo conflictos</p> <p>Entendiendo la naturaleza, haciendo distinciones y clasificando</p>	<p>Escribir, leer, contar historias, hablar y armar puzzles</p> <p>Resolver problemas, trabajar con números, realizar experimentos</p> <p>Diseñar, dibujar, construir, crear con diferentes elementos</p> <p>Moverse, tocar diferentes objetos, hablar y expresarse con el cuerpo</p> <p>Escuchar música, cantar y tocar un instrumento musical</p> <p>Trabajar solos, meditar, reflexionar sobre diversas temáticas</p> <p>Tener amigos, hablar con ellos, compartir momentos e ideas</p> <p>Interactuar con la naturaleza, conocerla, entenderla y compartir por este medio</p>	<p>Leyendo, escuchando, escribiendo, debatiendo con sus compañeros</p> <p>Utilizando pautas, clasificando cosas y trabajando con lo abstracto</p> <p>Visualizando, trabajando con colores, dibujando y trazando espacios</p> <p>Bailando, cantando, compartiendo actividades recreativas</p> <p>Cantando, escuchando música, haciendo música</p> <p>Trabajando solo, haciendo proyectos a su propio ritmo y reflexionando</p> <p>Compartiendo, cooperando y trabajando en equipo</p> <p>Trabajando en el medio natural, explorando los seres vivos</p>

Figura 29: actividades inteligencias múltiples

Fuente: Pinterest

Como el principal objetivo de este centro de cuidado y aprendizaje continuo escolar, es promover las inteligencias múltiples, entonces el salón se encontrara dividido en las siguientes zonas:

- **Zona 1:** conformada por videos de animales, simulación de animales y sus partes, plantas y sus partes.
- **Zona 2:** conformada por cuadros para pintar, fotografía, ajedrez, pinturas, crayolas.
- **Zona 3:** conformada por balones, cuadros de deportes, escenografía de película.
- **Zona 4:** conformada por karaoke, micrófonos de juguete, instrumentos de juguete, zona inspirada en la música.
- **Zona 5:** conformada por libros, tableros, juegos de letras y literatura.
- **Zona 6:** Conformada por almohadas, piedras de meditación, pared para rayar.
- **Zona 7:** Conformada por juegos de matemáticas, números, y juegos de lógica.
- **Zona 8:** conformada por mesas para 5 personas, hojas, lápices, colores, juegos en grupo, (monopolio, twister, etc...).
- **Zona 9:** mini sala de sistemas, con video beam y tabletas.

Las zonas cuentan con numeración, porque en la distribución del plano irán unidas con las que tengan más hermandad. De esta manera se compondrán cinco salas en donde se distribuirán todas las 9 zonas. Siendo así, las zonas que irán unidas son las siguientes: En la **sala 1** estarán la zona uno y dos; en la **sala 2** la zona tres y cuatro; en la **sala 3** la zona cinco, seis, siete y ocho,



esta sala será la más grande de todas; en la **sala 4** la zona nueve; en la **sala 5** la zona de descanso y onces.

Tabla 11: Presupuesto de mueble, maquinaria y equipo

<b>PRESUPUESTO DE MUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPO</b>			
<b>PRODUCTOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNIDAD</b>	<b>PRECIO TOTAL</b>
adecuaciones y mejoras	1	10.000.000	10.000.000
parque plástico	1	10.000.000	10.000.000
gimnasio saludable	1	4.000.000	4.000.000
saltarín	1	900.000	900.000
televisor Smart tv	2	1.000.000	2.000.000
video beam	1	200.000	200.000
Fotocopiadora	1	600.000	600.000
Triciclos	5	50.000	1.250.000
tableros artísticos	5	30.000	750.000
Bafles	2	300.000	1.200.000
Televisor baja tecnología	2	300.000	600.000
Xbox 360	2	600.000	1.200.000
Puf	30	25.000	750.000
Colchonetas	25	20.000	500.000
útiles escolares	300	3.333	1.000.000
Mini nevera	1	400.000	400.000
cama cunas	20	20.000	400.000
juegos didácticos inteligencias múltiples	300	13.333	4.000.000

juego de mesa y sillas	20	60.000	1.200.000
aseo	10	8.000	80.000
Computadores	8	800.000	6.400.000
tabletas digitales	5	300.000	1.500.000
<b>TOTAL</b>			<b>50.530.000</b>

### 12.1. COSTOS DEL SERVICIO

Tabla 12: Costo servicio

<b>COSTO DE SERVICIO</b>	
SALARIOS	\$ 6.737.000,00
FACTOR PRESTACIONAL	\$ 2.357.950,00
ARRIENDO	\$ 5.000.000,00
SERVICIOS	\$ 500.000,00
CONTADOR	\$ 500.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 15.094.950</b>

*Nota:* Presupuesto y costos del servicio (Elaboración propia)

#### Capacidad del proyecto:

Esta empresa ofrecerá dos clases de servicios, cuidado exprés y talleres extraescolares con énfasis en las inteligencias múltiples. Siendo así, el servicio tiene la capacidad de aparcarse en el local a 60 niños. Los talleres educativos que se oferten mensuales tendrán cupo máximo para 20 niños. Los programas sociales tendrán capacidad para 20 niños, un día a la semana, durante las 4 semanas del mes.

### **Capacidad Utilizada:**

Se estima que la capacidad utilizada sea del 80% del local y del personal. Se puede hacer este estimado porque la empresa brindara múltiples servicios, entonces cada docente será asignado para una tarea diferente para poder utilizar su tiempo al máximo. De igual forma como la empresa brindara servicios múltiples, entonces el local estará en constante uso ya sea para alguno de los 3 servicios brindados.

Durante el primer año solo se va contar con un personal de 6 profesionales expertos en el cuidado y enseñanza escolar; los cuales tiene capacidad para atender 10 niños, brindando un servicio más personalizado, es decir que habría capacidad para brindar el servicio diariamente a 60 niños. Esta capacidad se distribuye en una persona para programas sociales, una persona para los talleres extra-escolares mensuales y una persona para el servicio de aparca-niños. Hay que tener en cuenta que los programas sociales y los talleres no se realizan todos los días, lo que genera una capacidad utilizada más alta en unos días, y en otros más baja para que sea utilizada en el servicio de aparca-niños.

## **12.2. LOCALIZACION E INFRAESTRUCTURA**

### **• LOCALIZACIÓN**

Debido a que el servicio está enfocado principalmente en brindar un cuidado exprés mientras las familias realizan sus labores, la localización es muy importante, y por tal motivo debe ser central y en un lugar que sea tranquilo, y cerca a lo comercial para que sea de fácil acceso para la

ciudadanía. Por otra parte, según las proyecciones de venta y poder cumplir con un buen servicio, y todos los requerimientos se necesita un local con capacidad inicialmente para 60 niños.

Para lograr una buena localización se tomó en cuentas las siguientes características, para obtener un buen local.

- **Los componentes de un buen local**

Al seleccionar el mejor sitio para una inversión este debe ser la mejor vitrina. Por ello se debe elegir después de visitar una gran variedad de espacios y haber analizado una serie de requisitos como estos:

- Permisos: el local debe permitir de parte de las autoridades el desarrollo comercial
- Renta: como regla general, no debe exceder al 20% de la venta mensual esperada.
- Ubicación: debe ser un lugar de alta seguridad y fácil acceso.
- Nivel de ingresos: estrato socioeconómico de las personas que viven o transitan por las calles frente al local.
- Afluencia peatonal: cantidad de individuos que circulan frente al local.
- Tráfico vehicular: los especialistas recomiendan que haya un tráfico de 500 autos por hora, cuya velocidad no sea mayor a 45 kilómetros.
- Visibilidad: se evalúa como buena opción cuando es posible ubicar el local 50 segundos antes de pasar frente a él.
- Estacionamiento: comodidad para el comprador
- Señalización: que en el local se puedan colocar anuncios vistosos para la clientela.

**Evaluación y decisión sobre el punto de venta:** Se escogieron los posibles lugares que pueden servir para poner en marcha el proyecto; y se calificaron de 1 a 10, según los factores presentados. Donde 1 es una calificación que no es conveniente para la empresa y 10 es una calificación que es muy conveniente para la empresa. (*Véase tabla 13*)

Tabla 13: Evaluación punto de venta

LUGARES	BARRIO	CENTRO	BARRIO	BARRIO
ADECUADOS	ESPERANZA		EMPORIO	BARZAL
FACTOR	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN
<b>RELEVANTE</b>				
Seguridad	8	5	7	7
cercanía del mercado	8	10	10	7
costo de arriendo	8	1	8	7
local amplio	7	8	8	7
Tranquilidad	9	2	8	9
facilidad de llegar	8	8	9	8
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>34</b>	<b>50</b>	<b>45</b>

*Nota:* Evaluación de local (Elaboración propia)

Debido a los resultados, se buscara un local ubicado en el barrio emporio de la ciudad de Villavicencio, ya que es el lugar que reúnen la mayor cantidad de características que benefician la puesta en marcha de la empresa.

## INFRAESTRUCTURA

Para la infraestructura, cabe destacar que nuestros usuarios son niños, por tanto las instalaciones deben ser alegres, saludables y favorables para el desarrollo del niño. En estas unidades se comienza con la educación inicial.

Un factor importante a considerar es que el lugar cuente con un adecuado ambiente físico, condiciones higiénicas y de seguridad especiales, a fin de evitar o minimizar la ocurrencia de problemas. El diseño debe plantearse en términos arquitectónicos a manera de asegurar que estos niños que están desarrollando su capacidad física, intelectual y emocional, que no tengan obstáculos que limiten su autonomía o pongan en riesgo su seguridad. Igualmente, se deben realizar diseños integradores que puedan ser utilizados por distintos tipos de niños (incluyendo niños con algún tipo de discapacidad), que cubran sus necesidades y que les garantice el derecho a hacer uso adecuado de los espacios.

- **SUELO:** el piso será liso y alfombrado, de manera que sea amoblado y suave por si algún usuario llegase a caer.
- **PAREDES:** de superficies lisas, fácilmente lavables, sin angulaciones o bordes agudos, con materiales que no lleven uniones donde se acumule el sucio.
- **PUERTAS Y VENTANAS:** Puertas con un ancho mínimo de 90 cms, con protector en ambos lados de la puerta de al menos 30 cms. Deben contar con dispositivo de cierre automático y abrirse fácilmente desde el exterior. Las puertas de acceso a las aulas o espacios educativos, deben abrir hacia afuera. Ventanas con sistema de

apertura que no cause peligro y que permita la limpieza desde el interior del edificio. Lo ideal es que tengan protección solar y contra insectos. Dispuestas de manera que los niños no puedan subirse a ellas.

- **SALIDAS:** Las puertas de salida deben abrir hacia fuera y con un ancho mínimo de 1.50 mts. Todas deben contar con sistema de amortiguación de cierre. Si existen escaleras a la salida, deben tener pasamanos proporcionales a la altura de los niños más pequeños y un sistema que impida el libre acceso de los niños a ellas y tener condiciones adecuadas para niños discapacitados. Lo ideal es que cuente con salidas de emergencia con señalamientos apropiados.
- **AREA INTERNA:** el área interna va estar compuesta por ocho zonas, inspiradas en las inteligencias múltiples. La zona 1 una mini biblioteca, la zona 2 juegos matemáticos, zona 3 inspirada en el arte y el diseño, zona 4 musical, zona 5 deporte, teatro y danza, zona 6 reflexión, yoga, zona 7 trabajo en equipo, zona 8 explora la naturaleza.
- **BAÑOS:** Debe contar con un baño y las paredes de este deben tener cerámicas o baldosas hasta una altura de 2 mts, con lavamanos de altura adecuada, además de una bañera o ducha para la adecuada higiene de los niños. Las piezas sanitarias serán de un tamaño adecuado para los niños. Las puertas no deben tener seguro interior. El piso debe ser continuo y lavable. Todos los servicios higiénicos deben contar con agua caliente y fría, dotados además de espejos, toalleros, portarrollos y jaboneras.

- **ÁREAS DE RECOLECCIÓN DE BASURA:** La disposición de basura debe ser alejada de las áreas donde se encuentran los niños. Deben ser ambientes secos, cerrados, ventilados y protegidos de la entrada de cualquier tipo de animal.
- **PINTURA:** Las pinturas deben ser lavables, no tóxicas. Las paredes y techos deben estar pintadas con colores claros (pasteles). Las ventanas y puertas con colores alegres en contraste con los colores de las paredes.
- **CAMARAS:** Se pretende instalar una cámara, para generar confianza y seguridad en los padres al momento de dejar sus hijos en el lugar. Ya que a través de la cámara podrán vigilarlos desde su celular.

#### **DISTRIBUCION DE PLANTA: PLANO.** (*Véase en figura 31*)

Para la distribución del lugar se tuvo en cuenta las siguientes medidas, exigidas por el ministerio de educación de Colombia, quienes afirman lo siguiente:

“Con relación al número de alumnos por aula, al respecto señalamos que la Norma Técnica Colombiana NTC 4585 del 24 de Noviembre de 1999, la cual fue ratificada por el Consejo Directivo del ICONTEC el 30 de agosto de 2006, reglamenta el planeamiento y diseño de instalaciones y ambientes escolares, dentro de la cual establece la clasificación de ambientes en A, B, C, D, E, F y ambientes pedagógicos complementarios, definidos los Ambientes Pedagógicos Básicos, así:



### \* AMBIENTES PEDAGOGICOS BÁSICOS

Se desarrollan seis tipos de ambientes pedagógicos básicos de acuerdo con la actividad que se puede llevar a cabo en ellos y el número factible de personas en las distintas actividades. Sus diferencias más claras se presentan en el área de piso que requieren por persona, en las instalaciones técnicas y los equipos que demandan y en las características ambientales que deben procurar.

#### \* Ambientes A

Lugares en los cuales es posible realizar trabajo individual, en pequeños grupos, “cara a cara” (2 a 6 personas) y en grupos hasta de 50 personas tanto “cara a cara” como en disposición frontal. Salvo el transporte de señales, no requieren instalaciones técnicas, equipos, ni características ambientales de gran complejidad y pueden permitir en forma limitada la exhibición y el almacenamiento de materiales y colecciones especializadas. Los ambientes A pueden funcionar como ambientes de apoyo especializado, haciendo las provisiones en el tiempo de uso

Ejemplo de estos ambientes son las aulas de clase. Pueden tener diferentes manifestaciones, según la edad de niños o jóvenes que hacen uso de ellos; véase en la Tabla A.

*Áreas para ambientes A.*

<i>Ambiente</i>	<i>Número máximo de estudiantes/maestro</i>	<i>Área (m2/estudiante)</i>
<i>Pre-Jardín (3-4 años)</i>	<i>15</i>	<i>2,00</i>
<i>Jardín (4-5 años)</i>	<i>20</i>	<i>2,00</i>
<i>Transición (5-6 años)</i>	<i>30</i>	<i>2,00</i>
<i>Básica y Media (6-16 años)</i>	<i>40</i>	<i>1,65 a 1,80 *(1)</i>
<i>Especial (opcional) *(2)</i>	<i>12</i>	<i>1,85</i>

Figura 30: área escolar

Fuente: Ministerio de educación nacional.

Teniendo en cuenta lo anterior el centro educativo se distribuirá de la siguiente manera:

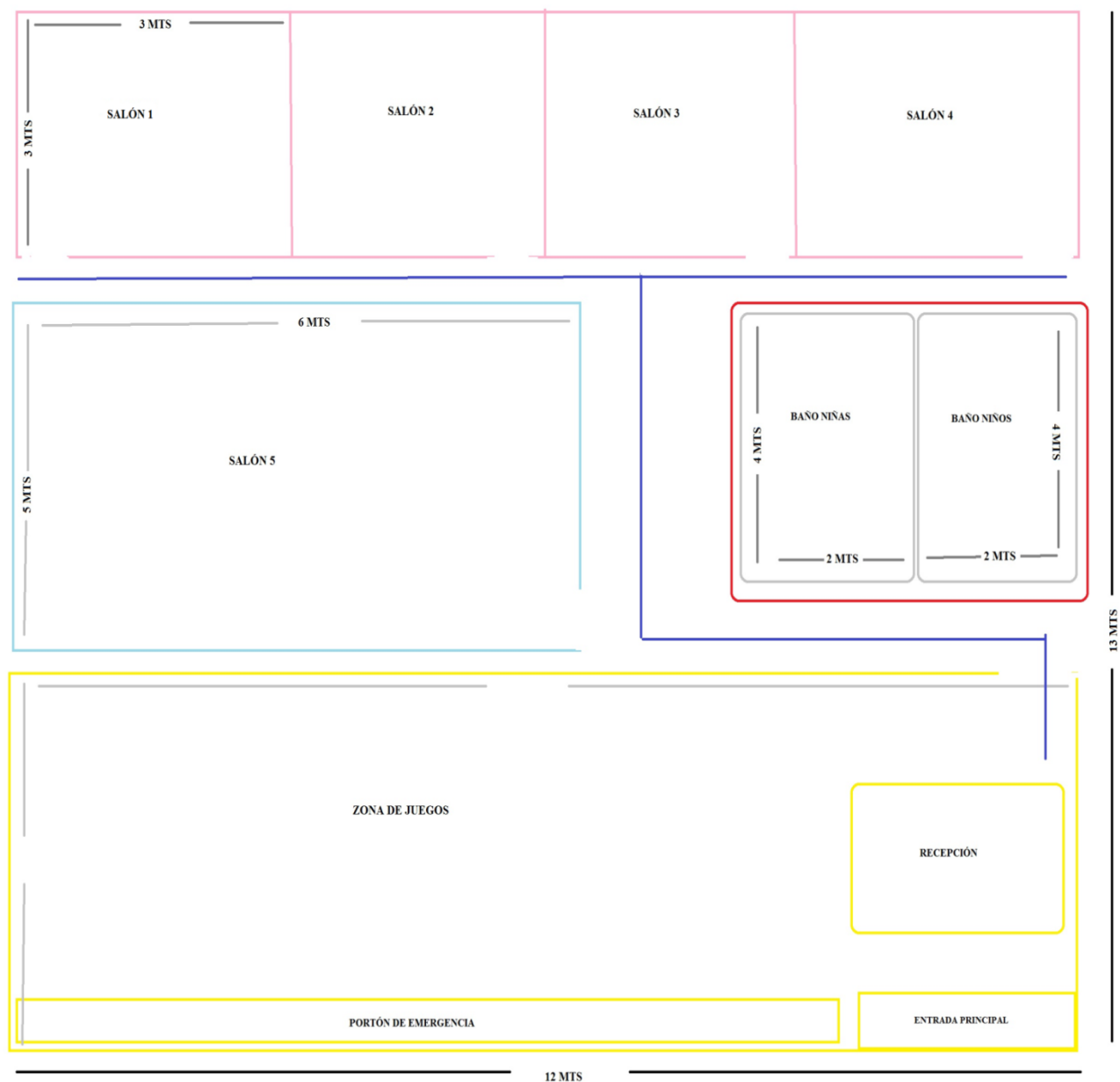


Figura 32: Plano arquitectónico

Fuente: Plano arquitectónico (Elaboración propia)

## - JUSTIFICACIÓN DE DISTRIBUCIÓN

Inicialmente el lugar tendrá unas medidas de 13 metros de largo por 12 metros de ancho.

Va ser un local tipo bodega, para poder realizar la distribución especial que requiere la empresa.

Se necesita que sea de este estilo, para poder realizar la distribución correcta de todas las zonas y con las medidas adecuadas, tal cual como se indica en el plano.

Inicialmente al acceder al centro educativo, el cliente visualizara la zona de juegos, esta tiene unas medidas para una capacidad máxima de 17 niños, una vez el cliente siga el camino azul, se encontrara con los salones; los salones del 1 al 4 contendrán una representación de las inteligencias múltiples para de esta manera poder cumplir con el objetivo principal de la empresa y hacer más fácil el trabajo de la etapa de nuestro proceso DESCUBRE por parte de psicólogo y docente, estos salones según las medidas expuestas en el plano, tiene una capacidad máxima, cada uno, para 7 niños. El salón cinco tendrá medidas más amplias que los otros, porque este será la sal de descanso para horas nocturnas y onces para aquellos niños que hayan terminado cada proceso evaluativo, este salón según las medidas, tiene una capacidad máxima para 15 niños. En conclusión y según las medidas dadas anteriormente de los salones y la capacidad de estos, nos da un total de capacidad para 60 niños como se ha mencionado en capítulos anteriores.

Estratégicamente se quiere dar esta ubicación para que el cliente o el niño llegue, entre y lo primero que visualice sean los juegos de atracción, después de que el usuario disfrute todos los juegos querrá descubrir más, y de esta manera tomara la decisión de visitar cada uno de los salones con énfasis en las inteligencias múltiples, es ahí donde entra nuestro personal profesional hacer el análisis, y a cumplir las tres fases que tiene nuestra metodología educativa, (DESCUBRE, APRENDE Y EMPRENDE)

## **13. ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

### **13.1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

Es necesario señalar que la estructura organizacional expuesta a continuación corresponde en su totalidad a la estructura que se utilizará en sus primeros 5 años, ya que está diseñada para sostener un crecimiento futuro con una capacidad duplicada a la propuesta al término del quinto año.

Los cargos que se van a generar para la estructura organizacional son:

- Gerencia.
- Contador
- Secretaria
- Pedagoga (Director de talleres educativos).
- Psicóloga.(director educativo)
- Docentes

El cargo de gerencia será ocupado por la propietaria, profesional en administración de empresas, el cargo de secretaria será ocupado por una persona con estudios en mercadeo o administración, el director educativo será una persona profesional en psicología, y el cargo subdirector de talleres educativos será ocupado por una profesional en pedagogía, el cargo de docentes será ocupado por licenciados especializados en matemáticas, música, teatro, y un

licenciado por prestación de servicios que cumpla con los requisitos de los talleres a ofertarse cada mes.

### **NIVEL DIRECTIVO**

- Nombre del cargo: gerencia

Supervisa a: Secretaria y directores educativos

### **NIVEL EJECUTIVO**

- Nombre del cargo: Secretaria administrativa

Subordinado a: Gerente

Supervisa a: departamento de ventas y marketing

### **NIVEL OPERATIVO**

- Nombre del cargo: Director educativo

Subordinado a: Gerente

Supervisa a: Subdirector educativo

- Nombre del cargo: Subdirector educativo

Subordinado a: Director educativo

- Nombre del cargo: Docentes

Subordinado a: Subdirector educativo

### ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL. (Véase en figura 32)

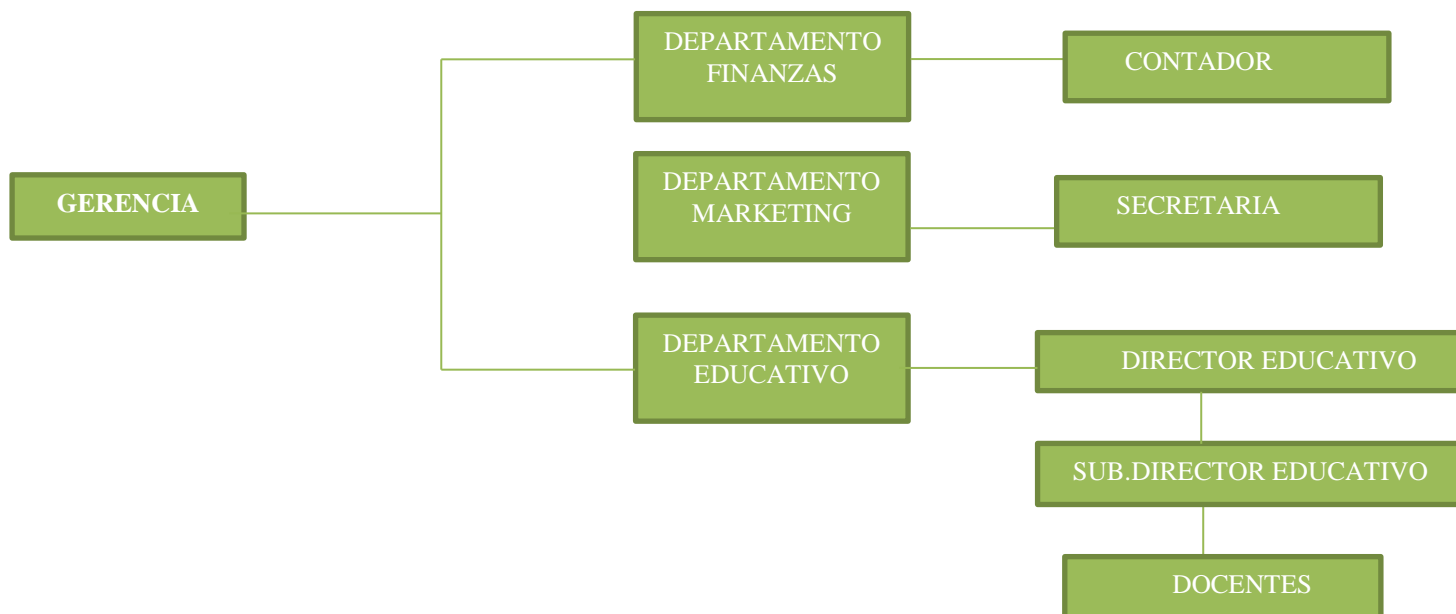


Figura 32: Estructura organizacional

Fuente propia: Estructura organizacional

## 13.2. PLANEACIÓN ESTRATEGICA

### LOGO

Este logotipo, representado por un bombillo que representa la función de nuestra empresa encender aquellos talentos que están apagados. Dentro de este bombillo se pueden visualizar los símbolos de las inteligencias múltiples, (musical, espacial, corporal, lingüística, matemática, natural, interpersonal e intrapersonal), lo cual representa la función de protección que recibirán

los usuarios por parte de la empresa y la importancia de desarrollar sus talentos naturales, en un ambiente propicio para eso.

El nombre INTEMPRENDE, fue asignado en honor a las inteligencias múltiples y el emprendimiento, inspirado en él, “si es posible emprender con lo que amas, con lo que te gusta, con el don natural que Dios asignó a cada uno” (*Véase en figura 33*)

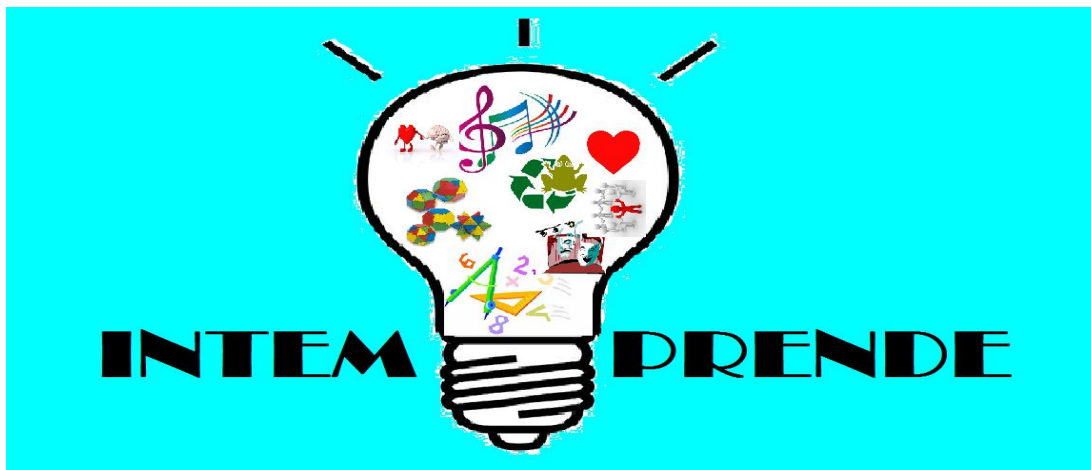


Figura 33: Logo empresarial

Fuente: Elaboración propia

## SLOGAN

### DESCUBRIENDO, APRENDIENDO Y EMPRENDIENDO

Este slogan, representa la forma en que se va brindar el servicio. El usuario que haga uso de este servicio, entra al lugar y gracias a la ambientación que tendrá, podrá fácilmente **DESCUBRIR** sus gustos y habilidades naturales, y con ayuda del personal profesional, esto se hará afirmativo, para que el usuario pueda entrar a la fase **APRENDIENDO**, en donde conoce más de su habilidad natural y aprende a desarrollarla, para después pasar a la fase

EMPRENDIENDO, en donde el docente entra a enseñar la cultura emprendedora y como pueden emprender proyectos exitosos con sus habilidades naturales. Estas fases serán invisibles para el usuario, para que el método de enseñanza, no tensione los niños, si no los ayude.

## **MISIÓN**

Somos una empresa que revoluciona el cuidado, y la educación integral en los niños y jóvenes, mediante el innovador método de aparcas niños y un programa pedagógico en pro a desarrollar las inteligencias múltiples y el emprendimiento.

## **VISIÓN**

Para 2024 ser una empresa sólida y solvente; líder en el servicio de cuidado y educación de niños y jóvenes, capaz de transformar una sociedad; siendo reconocida por ser una empresa con amplio sentido de pertenencia y responsabilidad social.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Ser una de las empresas con más reconocimiento a nivel municipal, pioneras por tener las ventas más altas en el sector educativo y llegar a posicionarnos en diversos lugares del departamento del Meta.



### **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Alcanzar una rentabilidad del 25% de manera anual.
- Aumentar las ventas anuales un 8%.
- Superar las proyecciones de ventas estipuladas para los seis meses.
- Aumentar la eficiencia en el servicio en un 30% anualmente.
- Abrir dos nuevas sedes en el sexto año de funcionamiento de la empresa

### **OBJETIVO ESTRATEGICOS**

- Brindar el servicio de aparcamiento para niños.
- Incentivar la unión y la cooperación para que el servicio sea conocido y de fácil acceso para el consumidor.
- Dar empleo a los jóvenes egresados de las distintas universidades de la región.
- Ser la primera plataforma de desarrollo de las inteligencias múltiples junto con el emprendimiento infantil
- Incentivar las empresas públicas y privadas, para que sean patrocinadores de los distintos programas sociales a ofertar.

### **ACTIVIDADES**

Las siguientes actividades, son las que nos van a llevar a cumplir nuestros objetivos, y objetivos estratégicos.

- Publicidad y marketing para hacer conocer la empresa.
- Contratar el personal necesario.
- Reclutar personal en edades de 23 a 30 años
- Dar a conocer a las empresas públicas y privadas, los programas sociales.
- Dar 3 talleres gratuitos, para dar a conocer cuán importante es estimular las inteligencias múltiples en los niños junto con el emprendimiento.

## **METAS**

- Para el segundo año haber recuperado la inversión inicial.
- A partir del tercer año, empezar a generar ganancias para la empresa.
- Aumentar los salarios de los colaboradores.
- Inaugurar sedes, por lugares estratégicos del departamento del Meta.

## **VALORES CORPORATIVOS**

- Amor por lo que se hace.
- Honestidad en el trabajo teniendo compromiso total en las actividades.
- Actitud proactiva en beneficio de la empresa y la sociedad.
- Promover la cultura emprendedora.
- Profesionalismo y creatividad en cada uno de los procesos a ejecutar.

- Respeto por los empleados, la sociedad y grupos de interés.

## **MANUAL DE POLITICAS**

### **INDICE**

1. Introducción
2. Objetivo
3. Alcance
4. Políticas de calidad
5. Políticas de servicio al cliente
6. Políticas de contratación
7. Políticas de personal

## **1. INTRODUCCIÓN**

El “Manual de Políticas de INTEMPRENDE” es una herramienta de trabajo que ayuda al desempeño eficaz y eficiente del personal asignado de este servicio, quien debe proporcionar un servicio de calidad a los usuarios, optimizando el aprovechamiento de los recursos Materiales, Humanos, Financieros con los que cuenta esta Entidad.

## **2. OBJETIVO**

Establecer mecanismos administrativos, políticas de calidad, servicio al cliente, contratación y personal, orientados a la obtención de una mayor eficacia y eficiencia del servicio.

### 3. ALCANCE

La finalidad de este manual es contribuir a un mejor entendimiento de lo que se exige y se cumple en la empresa y por lo tanto es de aplicación ***General con carácter de obligatoriedad para todo el personal de esta entidad.***

### 4. POLITICAS DE CALIDAD

- El servicio será brindado por personal joven, altamente capacitado para desarrollar y atender cada uno de los requerimientos del cliente.
- Mejoramiento continuo de los procesos organizacionales y la metodología pedagógica a trabajar.
- Entregar al cliente información confiable y verídica de los servicios que brinda INTEMPRENDE.
- Innovación constante de los servicios a brindar.
- Todas las materias primas a utilizar deben estar bajo las normas de calidad establecidas y cada proveedor debe cumplir con las normas de calidad.

### 5. POLITICAS DE SERVICIO AL CLIENTE

- Escuchar al cliente en cada punto de contacto
- Velar porque cada colaborador tenga una buena actitud de servicio al cliente

- Utilizar la tecnología como whatsapp y llamadas de voz como una poderosa herramienta para brindar al cliente un servicio único y personalizado
- Comprender que cada cliente es único
- Cumplir al cliente todo lo que se le promete en cada punto de contacto.

## **6. POLITICAS DE CONTRATACIÓN**

- La persona a contratar debe cumplir con el perfil de cargo establecido para la vacante
- Antes de iniciar con el proceso de selección, la empresa analizara la posibilidad de realizar alguna promoción o rotación interna acorde a la vacante establecida.
- Todos los candidatos deberán someterse a una entrevista, y a los exámenes laborales y deberán obtener resultados satisfactorios de acuerdo a las necesidades de cada caso para ser considerados como aptos para una vacante.
- No se podrá realizar ninguna contratación de personal que no haya cumplido con el proceso de selección.
- No se contrataran menores de edad, la persona a contratar debe estar en un rango de edad de los 22 a los 30 años.
- Ningún trabajador será discriminado por razones de edad, estado civil, origen racional o étnico, religión, e ideales políticos.-

## **7. POLITICAS DE PERSONAL**

- Beneficios marginales

- Salario de navidad: nos preocupamos porque nuestro personal disfrute y comparta de las festividades navideñas junto a sus seres queridos.
- En el mes de diciembre se hará entrega de una bonificación fuera del salario que reciban los empleados.
- Vacaciones
- Nuestro objetivo es cumplir con las disposiciones de ley de acuerdo a la escala establecida, logrando así proteger la salud de los empleados y permitir reparar el desgaste y la fatiga.
- Uniforme
- Incentivar la uniformidad y formalidad de los colaboradores.
- Capacitación y desarrollo
- Se desarrollaran capacitaciones, para que cada colaborador pueda desempeñar su labor de manera eficiente y fomentar así el crecimiento y el desarrollo del personal.
- Evaluación de desempeño
- La E.D se aplicara a los empleados una vez en el año

## **NORMAS**

- Uso del teléfono: ser breves y evitar extenderse
- Horario de trabajo: Lunes a Sábado de 8 am a 8 pm
- Uso del correo electrónico: no difundir información interna de la empresa
- Licencias y permisos: licencia de maternidad, licencia matrimonial.
- Responsabilidad de los empleados.

### 13.3. DESCRIPCION DE CARGOS

- **NOMBRE DEL CARGO:** Director educativo

**OBJETIVO DEL CARGO:**

- Dirigir, controlar, evaluar y supervisar constantemente las actividades académicas, velando por el progreso de los usuarios y por la efectividad y buen servicio de los docentes.

**FUNCIONES DEL CARGO:**

- Realizar el seguimiento periódico de las actividades académicas.
- Evaluar constantemente la labor del personal educativo.
- Atender y solucionar las inquietudes y problemas que deseen enmendar los padres de familia o los aspectos con los que estén inconformes. Comunicarlas y comentarlas con los desarrolladores.
- Coordinar y ejecutar una comunicación constante, eficiente y satisfactoria con los padres de familia por diferentes medios de comunicación y de manera presencial.
- Coordinar con el personal las actividades y talleres del año vigente.
- Planear, coordinar y ejecutar las reuniones pertinentes con los padres o familiares que inscriban a los niños en los talleres extraescolares para discutir el proceso y progreso de sus hijos.
- Evaluar y decidir frente a las salidas de campo que se puedan realizar, así como demás tipos de actividades.
- Refuerzo en los servicios a brindar.

**PERFIL EDUCACIÓN:**

Profesional en Psicología

**HABILIDADES:**

Debe ser un profesional con aptitudes de liderazgo, excelentes relaciones interpersonales, capacidad de criterio e interacción con la naturaleza y los animales, capacidades para liderar equipos de trabajo, excelente manejo de las herramientas de Office (manejo de bases de datos, presentaciones en Power Point) alta capacidad de redacción, buenas habilidades de comunicación.

**REQUISITOS:**

Jóvenes de 22 a 30 años de edad, con experiencia de 2 años en áreas similares, con conocimiento en el área de las inteligencias múltiples.

- **NOMBRE DEL CARGO:** Auxiliar administrativo

**OBJETIVO DEL CARGO:**

- Dirigir, controlar, evaluar y supervisar constantemente todas las actividades relacionadas con los servicios de aparcamiento para niños, talleres extraescolares y los programas sociales prestados por la empresa.

**FUNCIONES DEL CARGO:**

- Realizar el seguimiento diario de cada una de las actividades mencionadas.
- Llevar un listado detallado de cada uno de los proveedores, con los contratos estipulados y toda la información acerca de estos de forma organizada y actualizada (empresa, nombre de contacto, artículos que adquirimos, descuentos, crédito, plazos de pago, etc).
- Realizar las visitas pertinentes a cada uno de los proveedores en caso de tener algún problema.



- Coordinar el arribo y pedido de los productos solicitados con el director del departamento.
- Coordinar y ejecutar una comunicación constante, eficiente y satisfactoria con cada uno de los proveedores.

- Proponer estrategias de marketing y publicidad y discutir con el gerente para ponerlas en prácticas, así como las nuevas asociaciones comerciales en caso de necesitarlas.

- Estudiar, elaborar y pasar propuestas de adquisición de nuevo material didáctica y académica si es necesario, de manera conjunta con el director educativo, para así establecer las relaciones pertinentes entre el proveedor y la empresa.

- Capacitar a los docentes en la temática de emprendimiento y entregarles el formato a trabajar con los usuarios acerca de, como emprender según cada habilidad.

### **PERFIL EDUCACIÓN:**

Profesional en negocios, administración de empresas o contaduría pública.

### **HABILIDADES:**

Debe ser un profesional con aptitudes de liderazgo, excelentes relaciones interpersonales, capacidad de criterio, capacidades para liderar equipos de trabajo, excelente manejo de las herramientas de Office (manejo de bases de 101 datos, presentaciones en Power Point) alta capacidad de redacción, buenas habilidades de comunicación.

### **REQUISITOS:**

Jóvenes de 22 a 30 años de edad, con experiencia de 2 años en áreas similares y marketing.

- **NOMBRE DEL CARGO:** Subdirector Educativo

### **OBJETIVO DEL CARGO:**

Brindar el apoyo para el buen desarrollo de los usuarios y docentes. Contribuir al desarrollo integral de los usuarios del servicio a través de dinámicas altamente participativas que involucren los diferentes integrantes de la comunidad.

### **FUNCIONES DEL CARGO:**

- Coordinar junto con el director educativo y los docentes las actividades y talleres extraescolares a desarrollar.
- Colaborar junto con los padres de familia en los aspectos que requieran de la conjunta ayuda de la psicología, niños y padres, para llevar a cabo resultados y relaciones positivas.
- Ayudar a los demás miembros de la organización en aspectos que lo requieran brindando apoyo psicológico.
- Refuerzo en todos los servicios brindados por la empresa.

### **PERFIL EDUCACIÓN:**

Profesional en pedagogía infantil y música

### **HABILIDADES:**

Excelentes habilidades de liderazgo, capacidades para el trabajo en equipo, habilidad y destreza para tratar con público. Excelente manejo de las herramientas de Office.

### **REQUISITOS:**

Experiencia de 2 años en áreas similares, con conocimiento en el área de desarrollo de las inteligencias múltiples.

- **NOMBRE DEL CARGO: Docentes**

**OBJETIVO DEL CARGO:**

Manejar, organizar, coordinar los elementos que estén bajo su responsabilidad y que sean necesarios para la coordinación de las distintas actividades referentes a desarrollar la inteligencia musical.

**FUNCIONES DEL CARGO:**

- Impartir talleres liderando procesos de desarrollo y estimulación de las inteligencias múltiples en su área experta.
- Realizar el formato de los talleres a brindar cada mes junto con la psicóloga y pedagoga
- Colaborar a los usuarios a desarrollar sus habilidades innatas, a través de juegos y actividades lúdicas.
- Estar presente en todo momento en la empresa para atender personas visitantes, clientes, entre otros.
- Socializar el formato de emprendimiento de una manera práctica, divertida y entendible para los niños, enseñarles cómo se puede emprender con la habilidad que posean.

**PERFIL EDUCACIÓN**

Licenciado en matemáticas, teatro, música o áreas diversas

**HABILIDADES:**

Excelentes habilidades de liderazgo, innovación, creatividad, y conocimiento del desarrollo de las inteligencias múltiples.

**REQUISITOS:**

Experiencia de 2 años en cargos similares y con técnico o tecnólogo en pedagogía.

**FORMATO PARA TODO LOS PERFILES. (Véase en Figura 34)**

<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>Gerente</b>
<b>SALARIO MENSUAL</b>	<b>1.000.000</b>
<b>TIPO DE SALARIO</b>	<b>FIJO</b>
<b>OBJETIVO DEL CARGO</b>	Manejar, organizar, coordinar los elementos que estén bajo su responsabilidad y que sean necesarios para la coordinación de las distintas actividades referentes a desarrollar la inteligencia musical.
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar alianzas estrategias y de marketing</li> <li>• Organizar comité bimestralmente, para realizar proyecciones de venta.</li> <li>• Colaborar a las labores diarias de venta de la empresa.</li> <li>• Manejar caja y reporte de ventas.</li> </ul>
<b>PERFIL EDUCATIVO</b>	Profesional en administración de empresas.
<b>HABILIDADES</b>	Excelentes habilidades de liderazgo, innovación, creatividad, y conocimiento del desarrollo de las inteligencias multiples.
<b>REQUISITOS</b>	Buenos niveles de negociación, buenas relaciones interpersonales. Este cargo sera ocupado por una de las creadora de INTEMPRENDE. (Laura Murillo)

<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>Director educativo</b>
<b>SALARIO MENSUAL</b>	<b>1.000.000</b>
<b>TIPO DE SALARIO</b>	<b>FIJO</b>
<b>OBJETIVO DEL CARGO</b>	Dirigir, controlar, evaluar y supervisar constantemente las actividades académicas, velando por el progreso de los usuarios y por la efectividad y buen servicio de los docentes.
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar el seguimiento periódico de las actividades académicas.</li> <li>• Evaluar constantemente la labor del personal educativo.</li> </ul>
<b>PERFIL EDUCATIVO</b>	Profesional en Psicología
<b>REQUISITOS</b>	Jóvenes de 22 a 30 años de edad, con experiencia de 2 años en áreas similares, con conocimiento en el área de las inteligencias múltiples.

<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>Subdirector educativo</b>
<b>SALARIO MENSUAL</b>	<b>1.000.000</b>
<b>TIPO DE SALARIO</b>	<b>FIJO</b>
<b>OBJETIVO DEL CARGO</b>	Brindar el apoyo para el buen desarrollo de los usuarios y docentes. Contribuir al desarrollo integral de los usuarios del servicio a través de dinámicas altamente participativas que involucren los diferentes integrantes de la comunidad.
<b>FUNCIONES</b>	Coordinar junto con el director educativo y los docentes las actividades y talleres extraescolares a desarrollar.
<b>PERFIL EDUCATIVO</b>	profesional en pedagogía infantil y música
<b>REQUISITOS</b>	Experiencia de 2 años en áreas similares, con conocimiento en el área de desarrollo de las inteligencias múltiples.

<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>Docente en matemáticas</b>
<b>SALARIO MENSUAL</b>	<b>1.000.000</b>
<b>TIPO DE SALARIO</b>	<b>FIJO</b>
<b>OBJETIVO DEL CARGO</b>	Manejar, organizar, coordinar los elementos que estén bajo su responsabilidad y que sean necesarios para la coordinación de las distintas actividades referentes a desarrollar la inteligencia musical.
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impartir talleres liderando procesos de desarrollo y estimulación de las inteligencias múltiples en su área experta.</li> <li>• Realizar el formato de los talleres a brindar cada mes junto con la psicóloga y pedagoga</li> <li>• Colaborar a los usuarios a desarrollar sus habilidades innatas, a través de juegos y actividades lúdicas.</li> </ul>
<b>PERFIL EDUCATIVO</b>	Licenciado en matemáticas
<b>REQUISITOS</b>	Experiencia de 2 años en áreas similares, con conocimiento en pedagogía infantil.

<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>Docente en teatro y literatura</b>
<b>SALARIO MENSUAL</b>	<b>1.000.000</b>
<b>TIPO DE SALARIO</b>	<b>FIJO</b>
<b>OBJETIVO DEL CARGO</b>	Manejar, organizar, coordinar los elementos que estén bajo su responsabilidad y que sean necesarios para la coordinación de las distintas actividades referentes a desarrollar la inteligencia musical.
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impartir talleres liderando procesos de desarrollo y estimulación de las inteligencias múltiples en su área experta.</li> <li>• Realizar el formato de los talleres a brindar cada mes junto con la psicóloga y pedagoga</li> <li>• Colaborar a los usuarios a desarrollar sus habilidades innatas, a través de juegos y actividades lúdicas.</li> </ul>
<b>PERFIL EDUCATIVO</b>	Licenciado en matemáticas
<b>REQUISITOS</b>	Experiencia de 2 años en áreas similares, con conocimiento en pedagogía infantil.

<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>Docente talleres</b>
<b>SALARIO MENSUAL</b>	<b>1.000.000</b>
<b>TIPO DE SALARIO</b>	<b>PRESTACIÓN DE SERVICIOS</b>
<b>OBJETIVO DEL CARGO</b>	Manejar, organizar, coordinar los elementos que estén bajo su responsabilidad y que sean necesarios para la coordinación de las distintas actividades referentes a desarrollar la inteligencia musical.
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impartir talleres liderando procesos de desarrollo y estimulación de las inteligencias múltiples en su área experta.</li> <li>• Realizar el formato de los talleres a brindar cada mes junto con la psicóloga y pedagoga</li> <li>• Colaborar a los usuarios a desarrollar sus habilidades innatas, a través de juegos y actividades lúdicas.</li> </ul>
<b>PERFIL EDUCATIVO</b>	Licenciado en áreas específicas
<b>REQUISITOS</b>	Experiencia de 2 años en áreas similares, con conocimiento en pedagogía infantil.

Figura 34: Perfil de cargos

Fuente: Elaboración propia

#### 13.4. COSTOS ADMINISTRATIVOS. (Véase en tabla 14)

Tabla 14: Costos administrativos

<b>GASTOS DE PERSONAL MENSUAL</b>	
SALARIOS	\$ 6.737.000,00
FACTOR PRESTACIONAL	\$ 2.357.950,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 9.094.950,00</b>

*Nota:* Costos administrativos (Elaboración propia)

En los gastos de puesta en marcha, lo que respecta al arriendo y los salarios de personal se proyectaron a un sostenimiento de seis meses; mientras la empresa logra posicionarse un poco en el mercado y generar un estabilidad de ventas. (*Véase en tabla 15*)

*Tabla 15: Gastos puesta en marcha*

<b>GASTOS DE PUESTA EN MARCHA</b>	
ARRIENDO	\$ 20.000.000,00
ADECUACION Y DECORACIÓN LUGAR	50.530.000
MATRICULA REGISTRO MERCANTIL	\$ 248.000
MARKETING Y PUBLICIDAD	\$ 5.500.000
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 1.046.918
SALARIOS	\$ 36.379.800,00
SISTEMA DE SEGURIDAD Y DOTACIÓN	\$ 1.000.0000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 114.704.718</b>

*Nota:* Gastos de puesta en marcha (Elaboración propia)

*Tabla 16: Gastos administrativos anuales.*

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS ANUALES</b>	
SALARIOS	\$ 80.844.000,0
FACTOR PRESTACIONAL	\$ 28.295.400,00
ARRIENDO	\$ 60.000.000,00
SERVICIOS	\$ 6.000.000,00
CONTADOR	\$ 6.000.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 181.139.400,00</b>

*Nota:* Gastos administrativos anuales (Elaboración propia)



## 14. ESTUDIO LEGAL

### 14.1. LEGISLACION VIGENTE EXIGIDA POR EL MINISTERIO DE EDUCACION PARA ESTE TIPO DE SERVICIOS EDUCATIVOS.

El ministerio de educación nacional de Colombia mediante el decreto número 4904, reglamenta la organización, oferta y funcionamiento, de la prestación del servicio educativo para el trabajo y el desarrollo humano y se dictan otras disposiciones mediante el Capítulo V, donde se estipulan otras disposiciones; se encuentra la oferta de educación informal, a este rango pertenecerá INTEMPRENDE como entidad que ofertara un servicio educativo, este tipo de educación informal tiene como objetivo brindar oportunidades para adquirir, perfeccionar, renovar o profundizar conocimientos, habilidades, técnicas y prácticas. (Ministerio de educación; 2018)

Hacen parte de esta oferta educativa aquellos cursos que tengan una duración inferior a ciento sesenta (160) horas. **Su organización, oferta y desarrollo no requieren de registro por parte de la secretaría de educación de la entidad territorial certificada, y solo darán lugar a la expedición de una constancia de asistencia.**

Toda promoción que se realice, respecto de esta modalidad deberá indicar claramente que se trata de educación informal y que no conduce a título alguno o certificado de aptitud ocupacional”. Por tal motivo, los establecimientos de este carácter de educación informal, solo deben cumplir lo reglamentado por la ley normalmente, para poner en vigencia la empresa. *(Véase en anexo A)*

## **14.2. LEGISLACION VIGENTE PARA CONFORMAR UNA EMPRESA UNIPERSONAL.**

INTEMPRENDE se constituirá como empresa unipersonal, por escritura pública otorgada en cualquier notaría del país, ciudad, o por documento privado reconocido notarialmente por el empresario constituyente o presentado personalmente ante un secretario de la cámara de comercio. (Ley 222; 1995)

De conformidad con el artículo 72 de la ley 222 de 1995, el documento de constitución deberá expresar:

Datos del empresario: nombre, documento de identidad o nit si el constituyente es una sociedad comercial, domicilio y dirección del constituyente.

Denominación o razón social de la empresa, seguida de la expresión “empresa unipersonal” o de su sigla “e.u.”, eso pena de que el empresario responda limitadamente. “Antes de asignar el nombre verifique que no haya sido registrado anteriormente una empresa o sociedad con el mismo, a través de la página web [www.rues.org.co](http://www.rues.org.co)”

Domicilio de la empresa: indicación de la ciudad o municipio escogido para desarrollar la actividad de la empresa. Si en el acto de constitución se establecen sucursales se debe indicar el municipio donde estarán ubicadas.

El término de duración de la empresa unipersonal, que también podrá ser indefinido.

Objeto social: se deberá hacer una enunciación clara y completa de las actividades principales que conforman el objeto a desarrollar. También podrá expresarse que la empresa realizará cualquier acto lícito de comercio.

El capital de la empresa unipersonal, haciendo una descripción detallada de los bienes aportados con estimación de su valor. Así mismo se expresará el número de cuotas de igual valor nominal en que se dividirá el capital de la empresa. Cuando los activos destinados a la empresa comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la e.u. deberá hacerse por escritura pública e inscribirse en los registros correspondientes (por ejemplo, cuando se aportan inmuebles).

Administración: indicar la forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. A falta de estipulaciones se entenderán que los administradores podrán adelantar todos los actos comprendidos dentro de las actividades previstas. El representante legal podrá ser el mismo constituyente, o cualquier persona que éste designe.

Nombramientos: de acuerdo con el cargo creado en los estatutos se debe indicar el nombre, apellidos completos e identificación de los administradores. Cuando las personas designadas no suscriben el documento de constitución debe anexarse una carta donde se indique el cargo aceptado.

La cámara de comercio se abstendrá de inscribir el documento cuando se omita alguno de los requisitos previstos en art. 72 ley 222 de 1995 o cuando a la diligencia de registro no concurra personalmente el constituyente o su representante o apoderado

## **REQUISITOS PARA SU REGISTRO**

- Presente la escritura pública o documento de constitución de la empresa unipersonal, en cualquiera de nuestras cajas de atención al público de la cámara de comercio, acompañado de los siguientes documentos:

- Formularios del registro único empresarial y social (rues) y sus anexos, los cuales deberán ser diligenciados y firmados por el representante legal de la empresa.
- Formulario rut o pre-rut, el cual podrá solicitar directamente a la dirección de impuesto y aduanas nacionales Dian, o tramitar a través de la página [www.dian.gov.co](http://www.dian.gov.co)
- Si las personas designadas para cargos de junta directiva, representación legal o revisor fiscal, no firman el documento de constitución, deben anexar la respectiva carta de aceptación al cargo con indicación de su documento de identidad y adicionalmente indicar la fecha de expedición del documento de identidad.
- Pague los derechos de matrícula, así como la de inscripción e impuesto de registro correspondientes. Usted obtendrá de nuestra entidad constancia de su pago y de la recepción de los documentos, a través de la factura de venta. (*Véase en anexo A*)

## RECOMENDACIONES

La matrícula mercantil de la empresa y sus establecimientos debe renovarse dentro de los tres primeros meses de cada año.

Una vez presente un documento para su inscripción, se tiene que estar informado acerca del estado de su trámite.

Si los documentos presentados para su inscripción no cumplieren con los requisitos para ser registrados, la cámara de comercio los tendrá a su disposición en el sitio de su presentación, junto con una comunicación en la cual se explican las razones de su devolución.

Tenga en cuenta que una vez esté inscrita la empresa unipersonal en la cámara de comercio, la Dian a través de la ccb genere un pre-nit, el cual deberá solicitar para dirigirse a una entidad

financiera y obtener el certificado de constancia de titularidad de una cuenta corriente o de ahorros a nombre de la empresa, esa documentación deberá llevarla a la Dian para la asignación de nit definitivo.

### **IMPORTANTE:**

La ley 222 de 1995, permite la posibilidad de que la constitución de la empresa unipersonal se pueda hacer por documento privado. Brindando mayor agilidad en la elaboración del mismo.

Si la representación legal de la e.u. va a estar en cabeza de otra persona distinta del constituyente (gerente, etc.) debe asignarle funciones de representación legal y presentar una carta de aceptación del representante legal designado, aceptando su cargo, con indicación de su documento de identidad, en el evento que dicho representante sea distinto del empresario constituyente.

### **OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE EMPRESA UNIPERSONAL**

Las empresas unipersonales se asimilan a las sociedades de responsabilidad limitada y entre las obligaciones fiscales que deberá asumir se encuentran las siguientes:

**INDUSTRIA Y COMERCIO:** El impuesto de Industria y Comercio, es territorial, es decir se paga al municipio o distrito donde se ejerza la actividad comercial. (*Véase en anexo c*)

**IMPUESTO DE RENTA:** Se trata de un impuesto anual de año vencido. Su periodo gravable es del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año. Es un impuesto que grava las utilidades y eventualmente el patrimonio.

La tarifa del impuesto es:

Año 2017: 34% Renta

Año 2018: 34% Renta

Año 2019 y siguientes: 33%

Se presenta una declaración anual, su vencimiento es programado conforme al calendario tributario que anualmente expide el Gobierno Nacional y el cual se determina conforme al número de identificación tributario (NIT) asignado a la empresa.

**IMPUESTO A LAS VENTAS:** Grava la venta de la prestación del servicio. La tarifa general es el 19%. Toda empresa que preste servicios, debe calcular un 19% adicional al valor por concepto de IVA. El impuesto recaudado debe ser declarado y pagado en una declaración que actualmente puede ser bimestral o cuatrimestral.

Valor UVT 2017: \$31.859

**RETENCIÓN EN LA FUENTE:** Sistema de recaudo anticipado del impuesto sobre la renta y complementarios, del impuesto a las ventas, del impuesto de timbre nacional y del impuesto de industria y comercio; que consiste en restar de los pagos o en abonos en cuenta un porcentaje determinado por la ley, a cargo de los contribuyentes de dichos pagos o abonos en cuenta.

En el año gravable 2017 la retención en la fuente por servicios se aplica a partir de \$127.000. El Uvt para el 2017 se fijó en 31.859, y como la retención en la fuente por servicios se aplica a partir de 4Uvt, esto arroja 127.000. (*Véase en figura 26*)

IMPUESTOS LOCALES	
CONCEPTO	GENERALIDADES
Impuesto de industria y comercio (ICA)	Se causa por el desarrollo de actividades industriales, de servicios y comerciales que se ejerzan o realicen en las respectivas jurisdicciones municipales.  La tarifa aplicable a los ingresos de la compañía dependerá del municipio en el cual desarrolle sus operaciones, lo cual podrá variar entre:  Actividades industriales, es del 0,2% al 0,7%. Actividades comerciales y de servicios, es del 0,2% al 1%.
Impuesto predial	0,5% a 1,6% del valor de la propiedad, dependiendo del municipio en el cual se encuentre ubicado el predio.
Impuesto de registro	Del 0,1% a 1% según el acto.

Figura 35: Impuestos locales

Fuentes: Alcaldía de Villavicencio

## OBLIGACIONES LABORALES Y PROTECCION SOCIAL

### - Seguridad Social

La Ley 100 de 1993 se estableció el Sistema de Seguridad Social Integral con el fin de proporcionar la cobertura al sistema de salud, pensiones, y riesgos profesionales. (*Véase en anexo d*)

Todo empleador debe inscribir a sus trabajadores al sistema de seguridad social integral, independientemente de la forma de remuneración y realizar los pagos correspondientes a los sistemas.

### - Pensiones

El sistema cubre los riesgos de invalidez, vejez y muerte por causa común. Existen dos regímenes independientes, que puede escoger el trabajador (El régimen de prima media con prestación definida (ISS) o el de Ahorro Individual (Administradoras de fondos de pensiones).

La contribución a cualquiera de estos regímenes es del 16 % del salario mensual del empleado, del cual al empleador le corresponde el 12% y al trabajador el 4%. Esa cotización

aumenta en la medida en que el trabajador devengue un salario igual o superior a 4 salarios mínimos mensuales legales.

- **Salud**

El sistema cubre las contingencias que afectan la salud del trabajador y de su familia que están establecidas en el programa de atención denominado Plan Obligatorio de Salud y la maternidad.

La contribución a la salud es del 12,5% del salario mensual del empleado, del cual al empleador le corresponde el 8,5% y al trabajador el 4%.*(Véase en anexo e)*

- **Riesgos laborales**

Este sistema cubre los accidentes y las enfermedades por causa o con ocasión del trabajo o enfermedades profesionales y asume las pensiones por invalidez y muerte generadas por los mismos. *(Véase en anexo f)*

La totalidad del aporte por este concepto está a cargo del empleador y su monto depende del grado de riesgo laboral generado en la actividad de la empresa que no podrá ser inferior al 0.348%, ni superior al 8.7%, de la base de cotización de los trabajadores a cargo del respectivo empleador

- **Vacaciones**

Las vacaciones son un descanso remunerado que paga el empleador al trabajador equivalente a 15 días hábiles de vacaciones por cada año de servicio. Si el contrato termina sin que el empleado haya disfrutado de su período de vacaciones, es obligatorio compensar en dinero y de manera proporcional al tiempo trabajado.

- **Prestaciones sociales a cargo del empleador**

Las prestaciones sociales son beneficios legales que el empleador debe pagar a sus trabajadores, adicionalmente, al salario ordinario.



- **Prima de servicios**

Esta prima es equivalente a medio salario por semestre laborado o proporcional por fracción. Esta prestación se paga en la última quincena de junio y los primeros veinte días de diciembre, o a la terminación del contrato de trabajo.

- **Auxilio de cesantías**

Este beneficio tiene como fin brindarle al trabajador un medio de subsistencia a la terminación del contrato de trabajo.

Cada año se liquidan las cesantías el 31 de diciembre de cada año y las deposita a más tardar el 14 de febrero del año siguiente, en una cuenta individual de cada empleado, en el Fondo de Pensiones y Cesantías, debidamente autorizado que el trabajador elija.

El salario base para liquidar la cesantía es el último salario mensual devengado por el trabajador al momento de la liquidación, siempre que no haya variado en los tres meses anteriores. De lo contrario, será el promedio del salario devengado en el último año, o en todo el tiempo servido si éste fuere menor a un año. Es equivalente a un salario al año o proporcional por fracción.

- **Intereses de cesantía**

En enero de cada año, el empleador debe pagar directamente al trabajador intereses sobre las cesantías a una tasa del 12% anual, calculado sobre las cesantías del último año.

- **Dotación de calzado y ropa de labor**

Acorde con la labor desempeñada, todo empleado con contrato a término indefinido que devengue una suma mensual igual o inferior a 2 SMLMV, deberá recibir de su empleador, cada 4 meses, un par de zapatos y un vestido de trabajo.

- **Subsidio Familiar**

Todas las empresas deben inscribirse en una Caja de Compensación Familiar, otorgando al trabajador el derecho a obtener subsidios en efectivo para sus hijos menores de edad, así como servicios de capacitación, vivienda y recreación.

De igual manera, los afiliados tendrán derecho a un subsidio de desempleo, administrado por las mismas Cajas de Compensación Familiar, pero regulado y controlado por el gobierno.

Dependiendo del valor del salario de los trabajadores, el empleador deberá pagar, una suma equivalente al 9% del monto de la nómina a la Caja de Compensación que haya seleccionado.

- **Subsidio de transporte**

Los trabajadores que devenguen hasta 2 SMLMV tienen derecho al pago del auxilio de transporte fijado por el Gobierno Nacional que para el 2013 corresponde a (\$70.500,00).

- **Licencia de maternidad**

Es una licencia remunerada, la cual busca que la madre tenga un descanso adecuado durante los días previos al parto y posteriores a él.

Toda trabajadora en estado de embarazo tiene derecho a una licencia de 14 semanas, la cual puede comenzar 2 semanas antes de la fecha prevista para el parto. Esta licencia es remunerada por el sistema general de seguridad social en salud. Existen reglas especiales para partos prematuros y embarazos múltiples.

Ninguna trabajadora puede ser despedida por motivo de embarazo o lactancia. Si existiere justa causa, ésta debe ser previamente calificada por un inspector del trabajo, de lo contrario el empleador se verá expuesto a pagar además de las prestaciones sociales correspondientes, la

indemnización por despido y las prestaciones especiales derivadas de la maternidad una indemnización por valor de 60 días de salario.

## **APERTURA Y FUNCIONAMIENTO DE ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO**

Para abrir establecimientos de comercio no se necesitan permisos ni autorizaciones previas. No obstante, se deben cumplir los requisitos establecidos en las leyes y decretos y en particular en el decreto 1879.

Entre los requisitos señalados por las diversas disposiciones jurídicas se deben resaltar los siguientes que aplican para el caso:

- Certificado de uso del suelo. (*Véase en anexo g*)
- Matricula mercantil de comerciante y registro. (*Véase en anexo h*)
- Concepto de bomberos. (*Véase en anexo i*)
- Preservación del medio ambiente auditivo
- Preservación del medio ambiente visual
- Preservación del aire
- Depósito de residuos
- Sayco Acinpro. (*Véase en anexo j*)

Conforme lo dispone el decreto 1879 ya mencionado podría ser sancionado si no se exhiben a la autoridad que los solicite, en el momento de una visita al establecimiento, los documentos antes señalados. El decreto, también, señala que ninguna anterioridad puede exigir documento alguno diferente a los establecidos por las normas vigentes.

## **LICENCIA DE ADECUACIÓN Y PERMISO**

Así no se vayan a realizar obras, se debe solicitar una licencia para cambiar el uso de vivienda al uso que se va a desarrollar, dicha licencia es de adecuación y conlleva el cumplimiento de un número de estacionamiento. Solo el propietario o poseedor puede solicitar licencias. Un arrendatario, no se considera poseedor. (*Véase en anexo k*)

### **- ESTABLECER REGLAMENTOS INTERNOS**

Dentro de estos reglamentos internos se elaborara un compromiso, ligado al código del menor que tiene por objetivo orientar las normas de protección al menor, tanto para prevenir situaciones irregulares como para corregirlas.

## **COMPROMISO DEL PADRE O ACUDIENTE**

Yo \_\_\_\_\_ con C.C \_\_\_\_\_ dejo al niño \_\_\_\_\_ con T.I o número de registro \_\_\_\_\_ para el cuidado y aprendizaje continuo en la entidad INTEMPRENDE, me comprometo a regresar a tiempo por él, y si sucede algo fortuito, me comunicare con la entidad para notificar el porqué de mi retraso.

Si en caso tal no me comunico y abandono al niño, bajo el código del menor, capítulo segundo, artículo 8; el cual define que “el menor tiene derecho a ser protegido contra toda forma de abandono, violencia, descuido o trato negligente, abuso sexual o explotación. El estado,

por intermedio de los organismos competentes garantizara esa protección''. Autorizo que entreguen el niño a protección de la entidad mayor del estado, el instituto colombiano de bienestar familiar.

FIRMA

---

HUELLA



## COMUNICACIÓN DE APERTURA DE ESTABLECIMIENTOS

Artículo 87. Requisitos para cumplir actividades económicas. Es obligatorio, para el ejercicio de cualquier actividad: comercial, industrial, de servicios, social, cultural, de recreación, de entretenimiento, de diversión; con o sin ánimo de lucro, o que siendo privadas, trasciendan a lo público; que se desarrolle o no a través de establecimientos abiertos o cerrados al público, además de los requisitos previstos en normas especiales, cumplir previamente a la iniciación de la actividad económica los siguientes requisitos:

1. Las normas referentes al uso del suelo, destinación o finalidad para la que fue construida la edificación y su ubicación.
2. Mantener vigente la matrícula mercantil de la Cámara de Comercio de la respectiva jurisdicción donde se desarrolle la actividad.
3. La comunicación de la apertura del establecimiento, al comandante de estación o subestación de Policía del lugar donde funciona el mismo, por el medio más expedito o idóneo, que para tal efecto establezca la Policía Nacional.

4. Para la comercialización de equipos terminales móviles se deberá contar con el permiso o autorización expedido por el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones o su delegado. Durante la ejecución de la actividad económica deberá cumplirse con los siguientes requisitos:

1. Las normas referentes a los niveles de intensidad auditiva.
2. Cumplir con los horarios establecidos para la actividad económica desarrollada.
3. Las condiciones de seguridad, sanitarias y ambientales determinadas en el régimen de Policía.
4. El objeto registrado en la matrícula mercantil y no desarrollar otra actividad diferente.
5. Para aquellos establecimientos donde se ejecuten públicamente obras musicales causantes de pago, protegidas por las disposiciones legales vigentes sobre derechos de autor, mantener y presentar el comprobante de pago al día.
6. Para ofrecer los servicios de alojamiento al público u hospitalidad, se debe contar con el registro nacional de turismo.

Parágrafo 1°. Los anteriores requisitos podrán ser verificados por las autoridades de Policía en cualquier momento, para lo cual estas podrán ingresar por iniciativa propia a los lugares señalados, siempre que estén en desarrollo de sus actividades económicas. (*ver anexo I*)

## 15. ESTUDIO FINANCIERO

### 15.1. FUENTES DE FINANCIACIÓN

Los recursos para poner en marcha el proyecto se obtendrán con préstamo de la entidad FONDO EMPRENDER y un aporte cincuenta y siete millones quinientos de la propietaria. Se escogió esta entidad, porque es una fuente de financiación del estado, que da la oportunidad a los nuevos emprendedores, de que si cumplen las proyecciones de ventas, condonan la deuda; si por el contrario no se logran cumplir las proyecciones de ventas, las condiciones para pagar la deuda es la siguiente:

Cuotas fijas anuales

Interés DTF + 4puntos

Se espera conseguir un préstamo de 57.500.000 para la tapa inicial del proyecto y para el sostenimiento de este y sus gastos administrativos durante 4 meses mientras la empresa logra una estabilidad en el mercado. Como se podrá evidenciar en las siguientes tablas; el plan de inversión y financiación tiene especificado las inversiones fijas, que son las adecuaciones y mejoras del lugar, los equipos de cómputo, y los muebles y enseres que son supremamente necesarios para que la empresa inicie con su actividad. En cuanto a la inversión corriente o el capital de trabajo, está representado por el efectivo, que es el aporte que la propietaria va poner para la puesta en marcha; la inversión diferida que es donde se especifican los gastos de constitución y aquellos que se van a sostener durante 4 meses con el préstamo, mientras la empresa acoge reconocimiento y estabilidad. (*Véase en tabla 18*)

En cuanto al préstamo que fondo emprender ofrece a los nuevos emprendedores como capital semilla, este se paga a un interés de la dtf + 4 puntos, a la fecha del 9 de abril de 2018, la DTF estaba en 4,94 + 4 puntos son 8,94, convertida a una tasa efectiva anual, nos quedaría una tasa de 9,46%, que representaría el interés que debemos pagar anualmente por la deuda. Fondo emprender divide la deuda a 3 años en cuotas anuales iguales, y el interés es cobrado sobre el saldo que va quedando en capital, una vez se disminuye el capital, va disminuyendo el interés de la deuda. (Véase en tabla 17)

Tabla 17: Plan de inversión y financiación

<b>PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN PROYECTO</b>					
	<b>Deuda</b>	<b>Fondo Emprender</b>	<b>Capital Emprendedor</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Verificación</b>
<b>Inversiones Fijas *</b>	0	50.530.000	0	50.530.000	
Verificación Inversiones Fijas **					<b>50.530.000</b>
Terrenos			0	-	-
Construcciones y Edificios			0	-	
Adecuaciones y Mejoras		12.000.000		12.000.000	<b>12.000.000</b>
Maquinaria y Equipo		22.700.000		22.700.000	<b>22.700.000</b>
Muebles y Enseres		7.930.000		7.930.000	<b>7.930.000</b>
Equipo de Transporte y Carga		0		-	-



Equipos de Comunicaciones, Computación y Herramientas		7.900.000		7.900.000	<b>7.900.000</b>
<b>Inversión Corriente</b>	0	0	0	295.282	
Verificación Inversión Corriente					-
Efectivo			0	295.282	-
Cuentas por cobrar				-	-
Inventarios de Mercancía			0	-	-
<b>Inversión Diferida (Total Gastos durante Período Preoperativo)</b>	0	64.174.718	0	64.174.718	
Verificación Inversión Diferida					<b>64.174.718</b>
Matrícula Mercantil		248.000		248.000	<b>248.000</b>
Gastos de Constitución		1.046.918		1.046.918	<b>1.046.918</b>
Arrendamientos		20.000.000	0	20.000.000	<b>20.000.000</b>
Nómina Empleados (no incluye Gerente)		30.979.800		30.979.800	<b>30.979.800</b>
Nómina Operarios		0		-	-
Nómina Gerente Emprendedor		5.400.000		5.400.000	<b>5.400.000</b>
Honorarios Contador		500.000		500.000	<b>500.000</b>

Servicios Públicos	500.000	0	500.000	<b>500.000</b>
Dotaciones	500.000		500.000	<b>500.000</b>
Sistema de Seguridad Industrial / Plan de Emergencia	500.000	0	500.000	<b>500.000</b>
Publicidad y Mercadeo	3.500.000		3.500.000	<b>3.500.000</b>
Evento de Lanzamiento	2.000.000		2.000.000	<b>2.000.000</b>
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>57.500.000</b>	<b>0</b>	<b>57.500.000</b>	<b>115.000.000</b>
Verificación Total Inversiones			-	<b>114.704.718</b>
**				

*Nota:* Plan de inversión y financiación del proyecto (Simulador financiero – fondo emprendedor)

Tabla 18: Financiación de deuda – fondo emprendedor

<u>Inicio</u>	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Deuda</b>						
DTF T.A. + puntos		8,94%	8,94%	8,94%	8,94%	8,94%
DTF EA		9,46%	9,46%	9,46%	9,46%	9,46%
Nueva Deuda Final año	57.500.000	0	0	0	0	0
<b>Saldo Deuda Final</b>						
Obligación 0	57.500.000	38.333.333	19.166.667	0	0	0
Obligación 1	0	0	0	0	0	0
Obligación 2	0	0	0	0	0	0
Obligación 3	0	0	0	0	0	0
Obligación 4	0	0	0	0	0	0
Obligación 5	0	0	0	0	0	0
Total Saldo Deuda	57.500.000	38.333.333	19.166.667	0	0	0
<b>Amortización Deuda</b>						
Obligación 0	0	19.166.667	19.166.667	19.166.667	0	0
Obligación 1	0	0	0	0	0	0
Obligación 2	0	0	0	0	0	0
Obligación 3	0	0	0	0	0	0

Obligación 4	0	0	0	0	0	0
Obligación 5	0	0	0	0	0	0
Total Amortización	0	19.166.667	19.166.667	19.166.667	0	0
Total Intereses						
Obligación 0	0	5.441.085	3.627.390	1.813.695	0	0
Obligación 1	0	0	0	0	0	0
Obligación 2	0	0	0	0	0	0
Obligación 3	0	0	0	0	0	0
Obligación 4	0	0	0	0	0	0
Obligación 5	0	0	0	0	0	0
Total Intereses	0	5.441.085	3.627.390	1.813.695	0	0

*Nota:* Plan de inversión y financiación del proyecto (Simulador financiero – fondo emprender)

## 15.2. Modelo financiero

Antes de explicar el modelo financiero, es necesario especificar las cédulas presupuestales; ventas anualmente proyectadas a crecer en un 8%; los gastos de administración y ventas, y costos indirectos, esto se realiza para tener una mayor claridad de la formación de todo el modelo financiero que se aplicó. El porcentaje de ventas es justificado bajo fuentes verídicas de la OCDE (organización para la cooperación y el desarrollo económico) y el DANE. La OCDE afirma que Colombia es el país en Latinoamérica que menos invierte en educación y su incremento anualmente según el PIB es de 5,8%; el Dane bajo estadísticas del 2018 sobre educación informal y para la formación de trabajo, afirma que los servicios educativos de este sector aumentan en un 9,7% anualmente.

### - CEDULAS PRESUPUESTALES

Tabla 19: Ventas proyectadas

	2020	2021	2022	2023	2024
precio cuidado y diversión	5.003	5.360	5.743	6.154	6.594
precio cuidado y tareas	10.063	10.782	11.553	12.379	13.264
precio cuidado nocturno	60.030	64.322	68.921	73.849	79.129
precio cuidado mensual 4 horas	150.075	160.805	172.303	184.623	197.823
precio cuidado mensual 8 horas	300.035	321.488	344.474	369.104	395.495

precio talleres bimestrales	25.070	26.863	28.783	30.841	33.046
precio programas sociales	1.300.075	1.393.030	1.492.632	1.599.355	1.713.709
unidades cuidado y diversión	4.300	4.644	5.016	5.417	5.850
unidades cuidado y tareas	4.300	4.644	5.016	5.417	5.850
unidades cuidado nocturno	1.000	1.080	1.166	1.260	1.360
unidades cuidado mensual 4 horas	250	270	292	315	340
unidades cuidado mensual 8 horas	180	194	210	227	245
unidades talleres bimestrales	190	205	222	239	258
unidades programas sociales	11	12	13	14	15
capacidad instalada horas / hombre	13.308	13.308	13.308	13.308	13.308
capacidad utilizada horas / hombre	13.308	13.308	13.308	13.308	13.308
% utilización capacidad instalada en h/h	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
* si utiliza otra medida puede señalarlo en el espacio dejado para comentarios en la parte de abajo de la hoja.					
Precio Promedio	23.008,4	24.653,5	26.416,2	28.305,0	30.328,8
Ventas	10.231	11.049	11.933	12.888	13.919
Ventas	235.398.675	272.408.055	315.236.049	364.797.461	422.150.917

*Nota:* Plan de inversión y financiación del proyecto (Simulador financiero – fondo emprender)

GASTOS ADMINISTRATIVOS							
Administración		MENSUAL	2020	2021	2022	2023	2024
Gerente	1,0	1.000.000	16.200.000	16.200.000	16.718.400	17.253.389	17.805.497
Emprendedor							
Auxiliar administrativo	1,0	737.000	11.939.400	11.939.400	12.321.461	12.715.748	13.122.651
Psicóloga	1,0	1.000.000	16.200.000	16.200.000	16.718.400	17.253.389	17.805.497
<b>SUBTOTAL</b>	3,0	2.737.000	44.339.400	44.339.400	45.758.261	47.222.525	48.733.646
Honorarios de Asesorías (Contable, legal, tributaria)		500.000	6.000.000	6.000.000	6.192.000	6.390.144	6.601.019
Arrendamientos		5.000.000	60.000.000	60.000.000	61.920.000	63.901.440	63.901.440
Servicios Públicos (Energía, Agua, Teléfonos)		500.000	6.000.000	6.000.000	6.192.000	6.390.144	6.390.144
Suministros de Oficina		0	0	0	0	0	0
Cámara de Comercio		12.000	144.000	144.000	148.608	153.363	160.940

<b>SUBTOTAL</b>	<b>6.012.000</b>	<b>72.144.000</b>	<b>72.144.000</b>	<b>74.452.608</b>	<b>76.835.091</b>	<b>77.053.542</b>
<b>TOTAL</b>		116.483.400	116.483.400	120.210.869	124.057.617	125.787.188

<b>GASTOS DE VENTAS</b>							
<b>Ventas</b>			<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Lic. Pedagogía infantil y música	1,0	1.000.000	16.200.000	16.200.000	16.718.400	17.253.389	17.805.497
Lic. Matemáticas	1,0	1.000.000	16.200.000	16.200.000	16.718.400	17.253.389	17.805.497
Lic. Teatro y literatura	1,0	1.000.000	16.200.000	16.200.000	16.718.400	17.253.389	17.805.497
Lic. Talleres	1,0	1.000.000	16.200.000	16.200.000	16.718.400	17.253.389	17.805.497
<b>SUBTOTAL</b>	<b>4,0</b>		<b>64.800.000</b>	<b>64.800.000</b>	<b>66.873.600</b>	<b>69.013.555</b>	<b>71.221.989</b>
Gastos de Publicidad	2%		4.646.943	5.377.535	6.222.991	7.201.370	8.333.570
Otros gastos variables de ventas	2%		4.646.943	5.377.535	6.222.991	7.201.370	8.333.570
<b>SUBTOTAL</b>			<b>9.293.886</b>	<b>10.755.071</b>	<b>12.445.983</b>	<b>14.402.740</b>	<b>16.667.139</b>
<b>TOTAL</b>			<b>74.093.886</b>	<b>75.555.071</b>	<b>79.319.583</b>	<b>83.416.296</b>	<b>87.889.128</b>

<b>COSTO DE VENTAS</b>					
	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
material escolar	\$ 4.084.000	\$ 4.410.720	\$ 4.763.578	\$ 5.144.664	\$ 5.556.237
material pedagógico	\$ 5.105.000	\$ 5.513.400	\$ 5.954.472	\$ 6.430.830	\$ 6.945.296
reparación y mantenimiento	\$ 6.126.000	\$ 6.616.080	\$ 7.145.366	\$ 7.716.996	\$ 8.334.355
insumos	\$ 5.105.000	\$ 5.513.400	\$ 5.954.472	\$ 6.430.830	\$ 6.945.296
<b>TOTAL</b>	<b>20.420.000</b>	<b>22.053.600</b>	<b>23.817.888</b>	<b>25.723.319</b>	<b>27.781.185</b>

<b>OTROS INGRESOS</b>					
alquiler de infraestructura para eventos	5.750.000	5.755.000	5.755.250	5.755.513	5.755.788

Una vez conocidas las cédulas presupuestales, se procede a dar a conocer el **BALANCE INICIAL Y PROYECTADO** a cinco años. En este balance, durante los tres primeros años se refleja una disminución del pasivo + patrimonio, puesto que durante estos tres años la empresa

esta pagando la deuda que posee con fondo emprender. Una vez cancelada la totalidad de esta deuda, se visualiza que en el cuarto año el resultado de pasivo + patrimonio es mas positivo a todos los anteriores. (Vease en tabla 20)

Tabla 20: Balance inicial y proyectado

BALANCE GENERAL						
<u>Inicio</u>	<u>Año 0</u>	<u>2020</u>	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>
<b>Activo</b>						
Efectivo	295.282	5.574.858	46.037.025	110.076.162	223.111.844	371.514.905
<b>Total Activo Corriente:</b>	<b>295.282</b>	<b>5.574.858</b>	<b>46.037.025</b>	<b>110.076.162</b>	<b>223.111.844</b>	<b>371.514.905</b>
Adecuaciones y mejoras	12.000.000	9.680.000	7.344.000	4.991.200	2.620.760	231.798
Maquinaria y Equipo de Operación	22.700.000	18.160.000	13.620.000	9.080.000	4.540.000	0
Muebles y Enseres	7.930.000	6.344.000	4.758.000	3.172.000	1.586.000	0
Equipo de Oficina	7.900.000	6.320.000	4.740.000	3.160.000	1.580.000	0
<b>Total Activos Fijos:</b>	<b>50.530.000</b>	<b>40.504.000</b>	<b>30.462.000</b>	<b>20.403.200</b>	<b>10.326.760</b>	<b>231.798</b>
Activos Diferidos	64.174.718	64.174.718	64.174.718	64.174.718	64.174.718	64.174.718
Amortización Acumulada		-12.834.944	-25.669.887	-38.504.831	-51.339.774	-64.174.718
<b>Total Inversión Diferida:</b>	<b>64.174.718</b>	<b>51.339.774</b>	<b>38.504.831</b>	<b>25.669.887</b>	<b>12.834.944</b>	<b>0</b>
<b>Total Otros Activos Fijos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>115.000.000</b>	<b>97.418.633</b>	<b>115.003.856</b>	<b>156.149.249</b>	<b>246.273.548</b>	<b>371.746.703</b>
<b>Pasivo</b>						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuestos X Pagar	0	523.149	12.300.763	23.962.232	37.648.555	53.830.164
Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	57.500.000	38.333.333	19.166.667	0	0	0
Otros pasivos a LP		0	0	0	0	0
Obligación Fondo Emprender (Contingente)	0	0	0	0	0	0
<b>PASIVO</b>	<b>57.500.000</b>	<b>38.856.482</b>	<b>31.467.429</b>	<b>23.962.232</b>	<b>37.648.555</b>	<b>53.830.164</b>
<b>Patrimonio</b>						
Capital Social	57.500.000	57.500.000	57.500.000	57.500.000	57.500.000	57.500.000
Reserva Legal Acumulada	0	0	106.215	2.603.643	7.468.702	15.112.499
Utilidades Retenidas	0	0	955.935	23.432.784	67.218.316	136.012.494
Utilidades del Ejercicio	0	1.062.150	24.974.276	48.650.591	76.437.975	109.291.546
<b>PATRIMONIO</b>	<b>57.500.000</b>	<b>58.562.150</b>	<b>83.536.426</b>	<b>132.187.018</b>	<b>208.624.993</b>	<b>317.916.539</b>
<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>115.000.000</b>	<b>97.418.633</b>	<b>115.003.856</b>	<b>156.149.249</b>	<b>246.273.548</b>	<b>371.746.703</b>

*Nota:* Plan de inversión y financiación del proyecto (Simulador financiero – fondo emprender)

En cuanto al **ESTADO DE RESULTADOS**; se puede visualizar que cumpliendo todas las obligaciones que tiene la empresa en cuanto a gastos de administración, ventas, amortizaciones, intereses por deuda, e impuestos; en la utilidad neta final muestra resultados positivos.

Inicialmente esta utilidad neta es baja, por la puesta en marcha de la empresa, pero que al pasar de los años va incrementando, a medida que incrementan las ventas y disminuye la deuda. (*Vease en tabla 21*)

Tabla 21: Estado de resultados

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
<b>AÑO</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Ventas	235.398.675	272.408.055	315.236.049	364.797.461	422.150.917
Costo de Mercancía Vendida	20.462.000	22.098.960	23.866.877	25.776.227	27.838.325
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>214.936.675</b>	<b>250.309.095</b>	<b>291.369.172</b>	<b>339.021.234</b>	<b>394.312.592</b>
Gasto de Administración	116.483.400	116.483.400	120.210.869	124.057.617	125.787.188
Gastos de Ventas	74.215.947	75.696.322	79.483.042	83.605.454	88.108.026
Depreciación	10.126.000	10.147.000	10.169.050	10.192.203	10.216.513
Amortización Diferidos	12.834.944	12.834.944	12.834.944	12.834.944	12.834.944
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>1.276.384</b>	<b>35.147.429</b>	<b>68.671.268</b>	<b>108.331.017</b>	<b>157.365.922</b>
Otros ingresos	5.750.000	5.755.000	5.755.250	5.755.513	5.755.788
Intereses	5.441.085	3.627.390	1.813.695	0	0
Otros ingresos y egresos	308.915	2.127.610	3.941.555	5.755.513	5.755.788
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>1.585.299</b>	<b>37.275.039</b>	<b>72.612.823</b>	<b>114.086.530</b>	<b>163.121.710</b>
Impuesto renta	523.149	12.300.763	23.962.232	37.648.555	53.830.164
<b>Utilidad Neta Final</b>	<b>1.062.150</b>	<b>24.974.276</b>	<b>48.650.591</b>	<b>76.437.975</b>	<b>109.291.546</b>

*Nota:* Plan de inversión y financiación del proyecto (Simulador financiero – fondo emprender)

En cuanto a lo que concierne el **FLUJO DE CAJA** proyectado a 5 años, nos arroja resultados positivos, lo que indica que los ingresos están siendo mayores a los egresos o gastos. El año 0 y el 1, muestran una liquidez baja; y a partir del año 2 la empresa muestra tener una liquidez muy buena, lo cual nos indica que podemos pagar la deuda de manera cumplida hasta su fecha de vencimiento sin necesidad de pedir un refinanciamiento y endeudarnos más. Este flujo de caja

positivo a partir del año 2, tambien es una manera de dar aprobación a tal vez nuevo personal en la empresa o nuevas inversiones que se pueden hacer para esta. (Vease en tabla 22)

Tabla 22: Flujo de caja

<u>Inicio</u>	<b>FLUJO DE CAJA PROYECTADO</b>					
	<b>Año 0</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
<b>Flujo de Caja Operativo</b>						
Utilidad Operacional		1.276.384	35.147.429	68.671.268	108.331.017	157.365.922
Depreciaciones		10.126.000	10.147.000	10.169.050	10.192.203	10.216.513
Amortización Diferidos		12.834.944	12.834.944	12.834.944	12.834.944	12.834.944
Provisiones		0	0	0	0	0
Impuestos		0	-523.149	-12.300.763	-23.962.232	-37.648.555
<b>Neto Flujo de Caja Operativo</b>		<b>24.237.328</b>	<b>57.606.224</b>	<b>79.374.499</b>	<b>107.395.932</b>	<b>142.768.823</b>
<b>Flujo de Caja Inversión</b>						
Inversión en Adecuaciones y Mejoras	-12.000.000	-100.000	-105.000	-110.250	-115.763	-121.551
Inversión en Maquinaria y Equipo	-22.700.000	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-7.930.000	0	0	0	0	0
Inversión en Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-7.900.000	0	0	0	0	0
Inversión Activos	-50.530.000	-100.000	-105.000	-110.250	-115.763	-121.551
Inversión Diferida	-64.174.718	0	0	0	0	0
<b>Neto Flujo de Caja Inversión</b>	<b>-114.704.718</b>	<b>-100.000</b>	<b>-105.000</b>	<b>-110.250</b>	<b>-115.763</b>	<b>-121.551</b>
<b>Flujo de Caja Financiamiento</b>						
Desembolsos Fondo Emprender	0					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	57.500.000	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		-19.166.667	-19.166.667	-19.166.667	0	0
Intereses Pagados		-5.441.085	-3.627.390	-1.813.695	0	0
Dividendos Pagados		0	0	0	0	0
Capital	57.500.000	0	0	0	0	0
Otros Ingresos No Operacionales		5.750.000	5.755.000	5.755.250	5.755.513	5.755.788
<b>Neto Flujo de Caja Financiamiento</b>	<b>115.000.000</b>	<b>-18.857.752</b>	<b>-17.039.057</b>	<b>-15.225.112</b>	<b>5.755.513</b>	<b>5.755.788</b>
-						
<b>Neto Periodo</b>	<b>295.282</b>	<b>5.279.576</b>	<b>40.462.167</b>	<b>64.039.137</b>	<b>113.035.682</b>	<b>148.403.061</b>
<b>Saldo anterior</b>		<b>295.282</b>	<b>5.574.858</b>	<b>46.037.025</b>	<b>110.076.162</b>	<b>223.111.844</b>
<b>Saldo siguiente</b>	<b>295.282</b>	<b>5.574.858</b>	<b>46.037.025</b>	<b>110.076.162</b>	<b>223.111.844</b>	<b>371.514.905</b>

Nota: Plan de inversión y financiación del proyecto (Simulador financiero – fondo emprender)



### 15.3. Egresos y capital de trabajo

Inicialmente el negocio contara con **EGRESOS** por inversion de mejoras, compra de materiales, equipos y herramientas a utilizar para brindar un servicio de calidad a los usuarios que lo van a comprar. Las inversiones fijas estan dadas por las adecuaciones y mejoras para ambientar las zonas de las inteligencias multiples, los equipos como televisores inteligentes, los juegos didacticos y tecnologicos. La inversión diferida compuesta por aquellos gastos que se van a solventar durante seis meses, mientras la empresa logra una estabilidad en el mercado.

(Vease en cuadro 23)

Tabla 23: Inversiones fijas y diferidas

<b>INVERSIONES FIJAS</b>				
Construcciones y Edificios				0
Adecuaciones y Mejoras				12.000.000
<b>Subtotal Infraestructura</b>				12.000.000
<b>Maquinaria y Equipos</b>				
parque de plástico	10.000.000	1	10.000.000	10.000.000
gimnasio biosaludable	4.000.000	1	4.000.000	4.000.000
salto	900.000	1	900.000	900.000
televisor smart tv	1.000.000	2	2.000.000	2.000.000
video beam	200.000	1	200.000	200.000
Fotocopiadora	600.000	1	600.000	600.000
Triciclos	50.000	5	250.000	1.250.000
tableros artísticos	30.000	5	150.000	750.000
Baffles	300.000	2	600.000	1.200.000
televisor normal	300.000	2	300.000	600.000
xbox	600.000	2	1.200.000	1.200.000
<b>SUBTOTAL</b>				22.700.000
<b>Muebles y Enseres</b>				
Puff	30	25.000	750.000	750.000
Colchonetas	25	20.000	500.000	500.000
útiles escolares	300	3.333	1.000.000	1.000.000
mini nevera	1	400.000	400.000	400.000
juegos didácticos inteligencias múltiples	300	13.333	4.000.000	4.000.000
juego de mesa y sillas	20	60.000	1.200.000	1.200.000

aseo	10	8.000	80.000	80.000
<b>SUBTOTAL</b>				<b>7.930.000</b>
<b>Equipos Comunicaciones, Computación y Herramientas</b>				
computadores		8	800.000	6.400.000
tabletas digitales		5	300.000	1.500.000
<b>SUBTOTAL</b>				<b>7.900.000</b>
<b>TOTAL INVERSIONES FIJAS</b>				<b>50.530.000</b>
<b>Inversión Diferida (Gastos Período Pre operativo )</b>				
Gastos Notariales				0
Matrícula Mercantil				248.000
Gastos de Constitución				1.046.918
Arrendamientos	meses	4	5.000.000	20.000.000
Nòmina Empleados (no incluye Gerente)	meses	4	7.744.950	30.979.800
Nòmina Operarios	meses	4		0
Nómina Gerente Emprendedor	meses	4	1.350.000	5.400.000
Honorarios Contador	meses	0		
Servicios Públicos	meses	0		
Dotaciones				500.000
Sistema de Seguridad Industrial / Plan de Emergencia				500.000
Seguro Todo Riesgo				
Publicidad y Mercadeo				3.500.000
Evento de Lanzamiento				2.000.000
<b>TOTAL INVERSIÓN DIFERIDA</b>				<b>64.174.718</b>

*Nota:* Plan de inversión y financiación del proyecto (Simulador financiero – fondo emprender)

Como se ve puede visualizar en el cuadro 24 de inversiones fijas y diferidas, eso son los recursos de **CAPITAL DE TRABAJO** que se necesitan para poner en marcha la empresa. Una vez visualizado el capital de trabajo que se necesita para que la empresa entre en funcionamiento, a continuación se representa la estructura de este capital, en donde se expone el capital que

aportan los socios, las obligaciones financieras, los impuestos anuales y las utilidades repartibles.

(Vease en tabla 24)

Tabla 24: Estructura de capital de trabajo

<b>Impuestos</b>			<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
<b>Renta</b>							
Patrimonio	\$	57.500.000	58.562.150	83.536.426	132.187.018	208.624.993	317.916.539
Renta Presuntiva sobre patrimonio Liquido	%		3,50%	3,50%	3,50%	3,50%	3,50%
Renta Presuntiva	\$		2.012.500	2.049.675	2.923.775	4.626.546	7.301.875
Renta Liquida	\$		1.585.299	37.275.039	72.612.823	114.086.530	163.121.710
Tarifa Impuesto de Renta	%		33,00%	33,00%	33,00%	33,00%	33,00%
Impuesto Renta	\$		523.149	12.300.763	23.962.232	37.648.555	53.830.164
Impuesto CREE			0	0	0	0	0
Impuestos por Pagar	\$		523.149	12.300.763	23.962.232	37.648.555	53.830.164
Pago de Impuesto Renta	\$		0	523.149	12.300.763	23.962.232	37.648.555
<b>Estructura de Capital</b>							
Capital Socios	\$	57.500.000	57.500.000	57.500.000	57.500.000	57.500.000	57.500.000
Capital Adicional Socios	\$		0	0	0	0	0
Obligaciones Fondo Emprender	\$		0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	\$	57.500.000				0	0
<b>Patrimonio</b>							
Capital Social	\$	57.500.000	57.500.000	57.500.000	57.500.000	57.500.000	57.500.000
Reserva Legal Período	\$		0	106.215	2.497.428	4.865.059	7.643.798
Reserva Legal Acumulada	\$		0	106.215	2.603.643	7.468.702	15.112.499
Utilidades Retenidas	\$		0	955.935	23.432.784	67.218.316	136.012.494
Utilidades del Ejercicio	\$		1.062.150	24.974.276	48.650.591	76.437.975	109.291.546
Base Revalorización	\$	57.500.000	57.500.000	58.562.150	83.536.426	132.187.018	208.624.993
TOTAL PATRIMONIO	\$						
<b>Dividendos</b>							
Utilidades Repartibles	\$		0	955.935	23.432.784	67.218.316	136.012.494
Dividendos	%		0%	0%	0%	0%	0%
Dividendos	\$		0	0	0	0	0

*Nota:* Plan de inversión y financiación del proyecto (Simulador financiero – fondo emprendre)

#### 15.4. Analisis de riesgos.

El modelo que se aplico para analizar los posibles riesgos, que se pueden presentar en un futuro si se pone en marcha la empresa; fue el modelo de **análisis de sensibilidad**. Este análisis es aquel en el que se evalúa cómo el cambio en una variable genera un impacto sobre un punto específico de interés, siendo muy útil en la evaluación de alternativas para la toma de decisiones en la empresa; a parte de eso es una herramienta que nos permite identificar las variables que tiene un impacto mas fuerte sobre los costos o ingresos,

En todo análisis de sensibilidad es importante crear diferentes escenarios con el fin de tener una mejor perspectiva del negocio en diferentes situaciones. A continuación se presentan los posibles escenarios que se deben hacer en este análisis:

- **Optimista:** en este escenario las variables toman valores que sobrepasen las expectativas del negocio.
- **Esperado:** es el escenario más probable en el que las variables toman valores normales de operación teniendo en cuenta los resultados obtenidos por estudios de factibilidad o históricos.
- **Pesimista:** es el escenario en el que se toman en cuenta valores que son desfavorables para la empresa o el proyecto pero que pueden suceder y deben contemplarse.
- En este análisis para el plan de negocios INTEMPRENDE, la variable que presentara cambios son las **VENTAS** en todos los escenarios, y un **ascenso en la inversión** en el escenario pesimista para así poder saber que riesgos pueden presentarse si no se cumple con las proyecciones de ventas estimadas.

## • ESCENARIO ESPERADO

En este escenario se espera una variación de ventas anuales para los 5 años de 8%. (Vease en *tabla 25*)

Tabla 25: Escenario esperado

VENTAS ANUALES						
2020	2021	2022	2023	2024		
235.398.675	272.408.055	315.236.049	364.797.461	422.150.917		
	2020	2021	2022	2023	2024	
Ingresos netos	24.237.328	57.606.224	79.374.499	107.395.932	142.768.823	
Egresos	18957751,82	17144056,8	15335361,7	5.639.750	5.634.238	
Neto Periodo	295.282	5.279.576	40.462.167	64.039.137	113.035.682	148.403.061
Saldo anterior		295.282	5.574.858	46.037.025	110.076.162	223.111.844
Saldo siguiente	295.282	5.574.858	46.037.025	110.076.162	223.111.844	371.514.905
Nota: Plan de inversión y financiación del proyecto (Elaboración propia)						

*Nota:* Plan de inversión y financiación del proyecto (Elaboración propia)

Figura 36: Escenario esperado.

N	FC	SUMATORIA	VA (valor actual)	VA. ACOMUL	PAY.BE	222.816.562
0	\$ (115.000.000)				PBD	\$ 163.557.865,27
1	\$ 5.279.576	\$ 5.279.576	\$ 4.799.615	\$ 4.799.615	FACTOR	0,4497
2	\$ 40.462.167	\$ 45.741.743	\$ 33.439.807	\$ 38.239.422	PR	1,34921
3	\$ 64.039.137	\$ 109.780.880	\$ 48.113.551	\$ 86.352.974	VPN	256.219.623
4	\$ 113.035.682	\$ 222.816.562	\$ 77.204.892	\$ 163.557.865	RENTABILIDAD	222,80%
5	\$ 148.403.061	\$ 371.219.623	\$ 92.146.625	\$ 255.704.490	TIR	36%
					TIRM	26%
					R/BC	5,793698163

En el escenario esperado, la inversión se recuperaría al año, con una tasa interna de retorno de 36% y con un valor actual neto de 256.219.623; valores que son positivos para la puesta en marcha de este proyecto empresarial.

Con este posible escenario, se espera poder pagar la deuda en el plazo estimado, cumplir con los gastos de la empresa y obtener una rentabilidad por el servicio prestado. Este escenario resulta ser muy atractivo para futuros inversionistas, ya que la tasa interna de retonorno es favorable y muestra un valor actual neto positivo que esta por encima de la inversion inicial. Ademas de esto, se puede evidenciar que el tiempo en que se recupera la inversion inicial es corto, y esto beneficia a la empresa y a los que quieran invertir, porque el retorno de su inversión para que se convierta en ganancias es corto.

- **ESCENARIO OPTIMISTA**

En este escenario se hizo una variacion de aumento de ventas, arrojando los siguientes resultados. (*Vease en tabla 26*)

Tabla 26: Escenario optimista

VENTAS ANUALES						
2020	2021	2022	2023	2024		
298.134.050	345.006.685	399.248.636	462.018.507	534.657.057		
	2020	2021	2022	2023	2024	
Ingresos	79.297.288	103.551.842	132.842.876	169.593.732	215.094.336	
Egresos	-18957751,82	-17144056,77	-15335361,72	5639750	5634237,5	
Neto Periodo	295.282	60.339.536	86.407.786	117.507.515	175.233.482	220.728.573
Saldo anterior		295.282	60.634.818	147.042.604	264.550.118	439.783.600
Saldo siguiente	295.282	60.634.818	147.042.604	264.550.118	439.783.600	660.512.173

*Nota:* Plan de inversión y financiación del proyecto (Elaboración propia)

Figura 37: Escenario optimista

N	FC	SUMATORIA FC	VA (valor actual	VA. ACOMUL	PAY.BE	\$ 439.488.318
-	\$ (115.000.000)				PBD	\$ 334.237.478
1	\$ 60.339.536	\$ 60.339.536	\$ 54.854.124	\$ 54.854.124	FACTOR	0,244009795
2	\$ 86.407.786	\$ 146.747.322	\$ 71.411.393	\$ 126.265.517	PR	0,732029386
3	\$ 117.507.515	\$ 264.254.836	\$ 88.285.135	\$ 214.550.652	VPN	\$ 356.292.555
4	\$ 175.233.482	\$ 439.488.318	\$ 119.686.826	\$ 334.237.478	RENTABILIDAD	3,098196135
5	\$ 220.728.573	\$ 660.216.891	\$ 137.055.078	\$ 471.292.555	TIR	76%
					TIRVERDADERA	46%
					Rbene/cost	-2,07728E-09
					caue (cost anual	1,18544E-17

Fuente: Elaboración propia

En el escenario optimista se puede evidenciar que la recuperacion de la inversión es al septimo mes, la tasa interna de retorno es 76% mas alta que la tasa interna de retorno de el escenario esperado y el valor actual neto es de 356.292.555 millones; incrementandose en casi cien millones de pesos de lo que se espera en el proyecto empresarial.

Este posible escenario nos permite identificar que si sucede esto, la empresa tiene que contratar mas personal, porque si se venden mas servicios de lo esperado, el personal con el que se inicia es insuficiente para poder cumplir con el servicio de forma eficiente, entonces debido a esto una de las estrategias que se implementarian, seria contratar mas personal y mas equipos y muebles para la empresa, para brindar un servicio de calidad.

- **ESCENARIO PESIMISTA**

En este posible escenario, se vera reflejado un descenso en las ventas y la inversión inicial asciende a 122.500.000. A continuación se podra visualizar los resultados de los indicadores VAN, TIR Y PAYBACK, con la variación de ventas. (*Vease en cuadro 27*)

Tabla 27: Escenario pesimista

VENTAS ANUALES						
2020	2021	2022	2023	2024		
204.759.800	236.952.136	274.205.751	317.316.379	367.204.860		
	2020	2021	2022	2023	2024	
Ingresos	166.008	29.861.050	55.544.867	79.485.673	110.109.651	
Egresos						
	18.957.751,82	17.144.056,77	15.335.361,72	5.639.750,00	5.634.237,50	
Neto Periodo	7.795.282	-18.791.744	12.716.994	40.209.506	85.125.423	115.743.888
Saldo anterior		7.795.282	-10.996.462	1.720.532	41.930.037	127.055.461
Saldo siguiente	7.795.282	-10.996.462	1.720.532	41.930.037	127.055.461	242.799.349
Nota: Plan de inversión y financiación del proyecto (Elaboración propia)						

Figura 38: Escenario pesimista

N	FC	SUMATORIA FC	VA (valor actual)	VA. ACOMUL	PAY.BE	\$
0	\$ (122.500.000)				PBD	\$ 235.004.067
1	\$ (18.791.744)	\$ (18.791.744)	\$ (17.083.403)	\$ (17.083.403)	FACTOR	\$ 153.646.163
2	\$ 12.716.994	\$ (6.074.750)	\$ 10.509.912	\$ (6.573.491)	PERIODO RECUP	0,797286424
3	\$ 40.209.506	\$ 34.134.755	\$ 30.209.997	\$ 23.636.505	VPN	2,391859273
4	\$ 85.125.423	\$ 119.260.179	\$ 58.141.810	\$ 81.778.315	RENTABILIDAD	\$ 31.146.163,1
5	\$ 115.743.888	\$ 235.004.067	\$ 71.867.848	\$ 153.646.163	TIR	0,254254393
					TIR VERDADERA	16%
					Rbene/cost	15%
					caue (cost anual	-1,25344E-09
						1,47247E-17

Fuente: Elaboración propia

En este posible escenario, los resultados no son muy positivos, la inversión inicial asciende y se recupera a los 2 años y 4 meses, la tasa interna de retorno es de 16% y el valor actual neto de 31.146.163. Si en la empresa se presentara este escenario, se recurriría a reducir el personal, porque habría exceso de capacidad instalada, para la utilización que se le estaría dando, aparte de esto habría que planear estrategias de marketing económicas para atraer al público y poder aumentar las ventas de la empresa.



## 15.5. PLAN OPERATIVO

### - Metas Sociales

- La empresa brindara talleres a los niños de los barrios mas vulnerables de la ciudad, con el fin de descubrir los talentos que pueden haber en estos, y ayudarlos a conseguir patrocinio para desarrollar estos talentos.
- La empresa servira como portal de practicas universitarias o experiencia laboral para aquellos jovenes recién egresados en psicología, pedagogia, mercadeo, o administración.
- Una vez por mes en las instalaciones se dara acceso gratuito a niños de escuelas publicas, para que en compañía de los profesionales sepan cual es su talento y de que forman deben desarrollarlo y emprender un futuro con este.
- Fomentar el amor y gusto por la educación y el emprendimiento en los niños de la ciudad de Villavicencio.
- Primer servicio en la ciudad de cuidado infantil por fracciones de tiempo, (aparca-niños) brindado por profesionales que va beneficiar aquellas familias que no siempre tienen para pagar una mensualidad en un jardín y que muchas veces solo necesitan este servicio por momentos. Además de esto es un servicio que va tener un precio que es accesible para aquellos hogares que ganen desde un salario mínimo en adelante.

- **Plan nacional de desarrollo**

Este plan de negocio, según el plan nacional de desarrollo y sus objetivos, se enmarca de la siguiente manera:

- Es un servicio que va fortalecer la construcción de la paz, la inclusión social con sus programas sociales y la igualdad.
- En un principio se aclaró que la principal función de este servicio era romper el paradigma del sistema educativo tradicional y llegar a todos los campos de las inteligencias múltiples, con esto se está fomentando la buena educación con nuevos modelos para que los niños sientan gusto por ir a la escuela y no lo tomen como una obligación.
- Con el fácil acceso que se van a tener a los programas sociales, se está rompiendo con la brecha de poco acceso a la educación de buena calidad en grupo poblacionales vulnerados por la pobreza y las pocas oportunidades.
- Se va fomentar el emprendimiento e innovación, uso de las TIC, y muchas herramientas más como plataforma para la equidad, la educación y la competitividad como lo indica uno de los objetivos del plan nacional de desarrollo 2014 – 2018.
- Si se desarrollan los talentos de los niños, se está creando un mejor futuro y unas mejores oportunidades para ellos, cerrando en un futuro la brecha de la pobreza en la ciudad.

- **Plan regional de desarrollo**

Este plan de negocio, según el plan regional de desarrollo y sus objetivos, se enmarca de la siguiente manera:

- El objetivo primordial del plan de desarrollo regional es apostarle al avance de la region en salud y educación. En cuanto a la educación se va trabajar por una evolucion de sistema educativo, brindando a los niños y jovenes nuevos enfoques, que cambian su forma de pensar y ver la educación.
- Educación incluyente; a traves de nuestros programas sociales, vamos aportar a este plan regional de desarrollo, para tener una Villavicencio mas educada.
- Sistema educativo novedoso que promovera lo que el plan regional estipula, procesos innovadores, que contribuyan de manera estratégica al desarrollo y la competitividad de la ciudad, que a su vez permita avanzar y consolidar una convivencia en paz y ambientalmente sostenible. La educación es la estrategia más confiable y eficiente de generar desarrollo en el municipio.

- **Cluster o cadena productiva.**

El ministerio de educación nacional de Colombia mediante el decreto número 4904, reglamenta la organización, oferta y funcionamiento, de la prestación del servicio educativo para el trabajo y el desarrollo humano y se dictan otras disposiciones mediante el Capítulo V, donde

se estipula la oferta de **EDUCACIÓN INFORMAL**, a este rango pertenecerá INTEMPRENDE.

Este tipo de educación informal tiene como objetivo brindar oportunidades para profundizar conocimientos. Esta oferta educativa tiene una duración inferior a ciento sesenta (160) horas. **Su organización, no requieren de registro por parte de la secretaría de educación. de la entidad territorial certificada, y solo darán lugar a la expedición de una constancia de asistencia.**

- **CADENA VALOR**



## 16. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

### 16.1. Evaluación financiera o privada

#### 16.1.1. Flujo de fondos

El flujo de fondos es un indicador importante del rendimiento de un negocio. Según el flujo de fondos que arroja el plan de negocios INTEMPRENDE muestra un comportamiento positivo durante los 5 años. Cabe destacar que durante los 3 primeros años, el flujo de fondos muestra un comportamiento bajo a comparación de el año 4 y 5; porque en estos tres primeros años se esta pagando la deuda de fondo emprender, y aparte de esto la empresa tiene que cumplir con sus obligaciones de funcionamiento.

El flujo de inversión y financiacion muestran resultados negativos porque son los descuentos que se hacen por dividendos a repartir, y obligaciones de la deuda.

Las condiciones de los flujo de fondos muestra que la empresa tiene buena liquidez y no necesitara en un futuro de refinanciación por parte de entidades bancarias para poderse recuperar de una crisis o situacion negativa alguna.

Tabla 28: Flujo de caja rentabilidad

<u>Inicio</u>	FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Flujo de Caja Operativo</b>						
Utilidad Operacional		1.276.384	35.147.429	68.671.268	108.331.017	157.365.922
Depreciaciones		10.126.000	10.147.000	10.169.050	10.192.203	10.216.513
Amortización Diferidos		12.834.944	12.834.944	12.834.944	12.834.944	12.834.944

Provisiones		0	0	0	0	0
Impuestos		0	-523.149	-12.300.763	-23.962.232	-37.648.555
<b>Neto Flujo de Caja Operativo</b>		<b>24.237.328</b>	<b>57.606.224</b>	<b>79.374.499</b>	<b>107.395.932</b>	<b>142.768.823</b>
<b>Flujo de Caja Inversión</b>						
Inversión en Adecuaciones y Mejoras	-12.000.000	-100.000	-105.000	-110.250	-115.763	-121.551
Inversión en Maquinaria y Equipo	-22.700.000	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-7.930.000	0	0	0	0	0
Inversión en Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-7.900.000	0	0	0	0	0
Inversión Activos	-50.530.000	-100.000	-105.000	-110.250	-115.763	-121.551
Inversión Diferida	-64.174.718	0	0	0	0	0
<b>Neto Flujo de Caja Inversión</b>	<b>-114.704.718</b>	<b>-100.000</b>	<b>-105.000</b>	<b>-110.250</b>	<b>-115.763</b>	<b>-121.551</b>
<b>Flujo de Caja Financiamiento</b>						
Desembolsos Fondo Empezar	0					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	57.500.000	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		-19.166.667	-19.166.667	-19.166.667	0	0
Intereses Pagados		-5.441.085	-3.627.390	-1.813.695	0	0
Dividendos Pagados		0	0	0	0	0
Capital	57.500.000	0	0	0	0	0
Otros Ingresos No Operacionales		5.750.000	5.755.000	5.755.250	5.755.513	5.755.788
<b>Neto Flujo de Caja Financiamiento</b>	<b>115.000.000</b>	<b>-18.857.752</b>	<b>-17.039.057</b>	<b>-15.225.112</b>	<b>5.755.513</b>	<b>5.755.788</b>
-						
<b>Neto Periodo</b>	<b>295.282</b>	<b>5.279.576</b>	<b>40.462.167</b>	<b>64.039.137</b>	<b>113.035.682</b>	<b>148.403.061</b>
<b>Saldo anterior</b>		<b>295.282</b>	<b>5.574.858</b>	<b>46.037.025</b>	<b>110.076.162</b>	<b>223.111.844</b>
<b>Saldo siguiente</b>	<b>295.282</b>	<b>5.574.858</b>	<b>46.037.025</b>	<b>110.076.162</b>	<b>223.111.844</b>	<b>371.514.905</b>

*Nota:* Plan de inversión y financiación del proyecto (Elaboración propia)

<b>AÑO</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>EGRESOS</b>	<b>FLUJO EFECTIVO NETO</b>
0	-115.000.000		
2020	241.148.675	235.869.099	5.279.576
2021	278.163.055	237.700.888	40.462.167
2022	320.991.299	256.952.162	64.039.137
2023	370.552.973	257.517.291	113.035.682

2024	427.906.706	279.503.645	148.403.061
------	-------------	-------------	-------------

*Nota:* Plan de inversión y financiación del proyecto (Elaboración propia)

### 16.1.2. Indicadores de rentabilidad

La empresa presenta en los tres primeros años muestra un bajo porcentaje de liquidez porque esta cumpliendo la deuda con fondo emprender, una vez esta se cumple; el porcentaje de liquidez de la empresa es alto, lo que es una respuesta positiva para los inversionistas. Es decir que la empresa dispone de buen efectivo ante una eventualidad o emergencia que se presente.

Inicialmente la empresa tiene un porcentaje alto de endeudamiento, pero al pasar de los años este porcentaje se va disminuyendo.

Los indicadores de rentabilidad son altamente positivos, lo que indica que el proyecto es altamente viable y generara buenas utilidades. Si ponen en marcha el proyecto. Con una tasa de descuento del 10% este proyecto ofrece una tasa de rentabilidad (TIR) de 36% y una TIRM de 26%; opción que es altamente viable para poner el proyecto a funcionar, ademas de esto su valor actual neto (VAN) de 256.219.623; estando aproximadamente 141.000.000 millones por encima de su inversión inicial. Ademas de lo mencionado anteriormente, los resultados arrojan que la inversión se recuperara aproximadamente al año y tres meses, lo que indica que el proyecto puede ser viable. (Vease en tabla 29).

Tabla 29: Indicadores financieros

N	FC	SUMATORIA FC	VA (valor actual)	VA. ACOMUL
0	\$ (115.000.000)			
1	\$ 5.279.576	\$ 5.279.576	\$ 4.799.615	\$ 4.799.615
2	\$ 40.462.167	\$ 45.741.743	\$ 33.439.807	\$ 38.239.422

3	\$	64.039.137	\$ 109.780.880	\$	48.113.551	\$	86.352.974
4	\$	113.035.682	\$ 222.816.562	\$	77.204.892	\$	163.557.865
5	\$	148.403.061	\$ 371.219.623	\$	92.146.625	\$	255.704.490

PAY.BE	222.816.562
PBD	\$ 163.557.865,27
FACTOR	0,4497
PR	1,34921
VPN	256.219.623
RENTABILIDAD	222,80%
TIR	36%
TIRM	26%
R/BC	5,793698163

*Nota:* Plan de inversión y financiación del proyecto (Elaboración propia)

## 16.2. Evaluacion economica y social

### 16.2.1. Costo de oportunidad

La bolsa de valores de colombia, ofrece esta opción.

- **Proyecto A:** El subyacente del futuro de Tes de mediano plazo es un conjunto de bonos Tes clase B tasa fija en pesos con vencimientos alrededor de 5 años. Al vencimiento de cada contrato el vendedor decide qué bono de la canasta entregar, el



pago que realiza el comprador corresponde al precio del futuro el último día de negociación multiplicado por el factor de conversión más el cupón acumulado. El factor de conversión es el precio del bono entregado a una **TIR de 11%**.

- **Proyecto B:** Proyecto de preinversión INTEMPRENDE; con una inversión inicial de 115.000.000, con la posibilidad de recuperar esta inversión a los 9 meses y con una **TIR de 36%**.
- Como se puede evidenciar el costo de oportunidad que se obtiene por invertir en este proyecto y no en el otro, es de **25%**; es decir que la opción mas viable para el inversionista es invertir en el proyecto B, que en el proyecto A, porque este le va brindar un mejor rendimiento.

#### **16.2.2. Relación beneficio – costo**

Como se puede evidenciar, el valor de los beneficios es mayor al de los costos del proyecto; y esta evaluación nos indica que es viable aceptar el proyecto. Se puede afirmar que por cada unidad monetaria invertida en este proyecto, se tendrá un retorno del capital invertido y una ganancia de 5,79 pesos por cada peso invertido; en consecuencia, este proyecto resulta atractivo para cualquier inversionista. Una vez analizada la información arrojada por la evaluación beneficio – costo, hay que tener en cuenta que a pesar de que el proyecto se está evaluando bajo un inicio de financiación del 97% por parte de la entidad fondo emprender; el resultado positivo que muestra en esta evaluación es altamente atractivo para poner en marcha la empresa y con

esto se evidencia, que una vez la empresa rescatada de la deuda con terceros, los beneficios podrian ser mas para su propietaria o inversionistas. (Vease en tabla 29)

### 16.2.3. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio esta dado por la suma de horas vendidas de aparca-niños y la cantidad de talleres extraescolares y programas sociales que se van a vender anualmente.

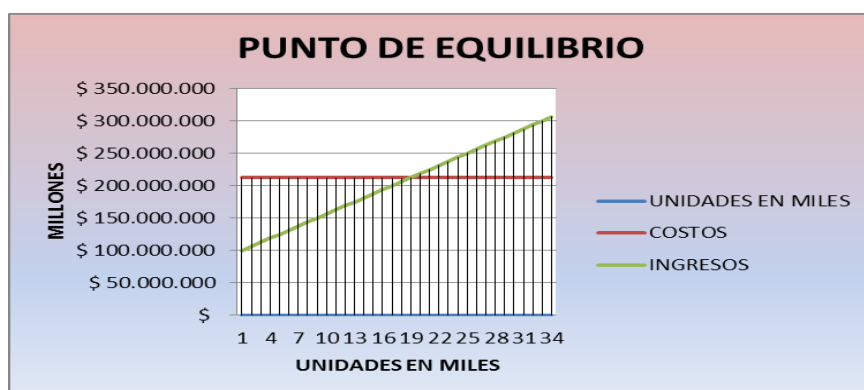


Figura 39: Punto de equilibrio

Fuente: Elaboración propia

El punto de equilibrio se da en 13.308. Unidades vendidas de todo el grupo de servicios que vende la empresa, estas se podrían distribuir de la siguiente manera; 8.400 horas de aparca niños, 380 suscripciones aparca niños; 150 suscripciones a talleres extraescolares y 11 programas sociales; se debe tener en cuenta que estas ventas son anuales, es decir que para tener un punto de equilibrio entre costo y ganancia se deben vender 13.308 mil unidades que cuesta 211.836.325 para sostener unos gastos de \$ 210.997.286. En este punto la empresa ni gana, ni pierde. Analizando esos resultados, a la empresa le cuesta un día de trabajo 588.500 aproximadamente.

## **17. EVALUACIÓN SOCIAL Y AMBIENTAL**

### **17.1. ASPECTO SOCIAL**

Este proyecto es de bastante impacto social, inicialmente porque fomenta las practicas educativas y de emprendimiento en las nuevas generaciones, que son el futuro del pais. La educación es uno de los factores que más influye en el avance y progreso de personas y sociedades. Además de proveer conocimientos, la educación enriquece la cultura, el espíritu, los valores y todo aquello que nos caracteriza como seres humanos. Esta es necesaria en todos los sentidos, para alcanzar mejores niveles de bienestar social y de crecimiento económico; para nivelar las desigualdades económicas y sociales; para propiciar la movilidad social de las personas; para acceder a mejores niveles de empleo; para elevar las condiciones culturales de la población; para ampliar las oportunidades de los jóvenes; para vigorizar los valores cívicos que fortalecen las relaciones de las sociedades; para el avance democrático y el fortalecimiento del Estado de derecho; para el impulso de la ciencia, la tecnología y la innovación.

En las economías modernas el conocimiento se ha convertido en uno de los factores más importantes de la producción. Las sociedades que más han avanzado en lo económico y en lo social son las que han logrado su progreso en el conocimiento, tanto el que se transmite con la escolarización, como el que se genera a través de la investigación. De la educación, la ciencia y la innovación tecnológica dependen, cada vez más, la productividad y la competitividad económica, así como buena parte del desarrollo social y cultural de las naciones.

La experiencia mundial muestra la existencia de una estrecha correlación entre el nivel de desarrollo de los países, en su sentido amplio, con la fortaleza de sus sistemas educativos y de

investigación científica y tecnológica. Según estudios de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), un año adicional de escolaridad incrementa el pib per cápita de un país entre 4 y 7%.<sup>1</sup> En Colombia hacen faltan mas empresas con enfasis en brindar un servicio que desarolle nuevos modelos pedagogicos de educacion y emprendimiento, que sean de facil acceso para toda clase social y que aparte de esto genere un impacto al pasar de los años en el país.

#### - **TRIBUTACIÓN**

Con base en las proyecciones detereminadas en el estudio financiero se evidencia que la actividad y ventas de INTEMPRENDE, contribuyen de forma significativa a la recaudación de impuestos, que aportan al país.

<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>10.213.673</b>	<b>43.247.688</b>	<b>74.567.179</b>	<b>110.098.422</b>	<b>149.121.521</b>
Impuesto renta	3.370.512	14.271.737	24.607.169	36.332.479	49.210.102

#### - **CREACIÓN DE EMPLEO**

INTEMPRENDE, inicialmente plantea la generación de 6 empleos directos para habitantes de la ciudad de Villavicencio, entre los que se encuentran los siguientes cargos; administrador, secretaria, psicologa, y tres licenciados en pedagogia infantil con enfasis en musica, matematicas, teatro y literatura. Un empleo indirecto para un docente experto en los diversos talleres que se ofertaran bimestralmente, este debe tener amplia experiencia en la metodologia y el temario de los talleres a brindarsen.

## **17.2. ASPECTO AMBIENTAL**

Como familia y entes sociales tenemos el gran compromiso de proteger el Medio Ambiente, ya que de esto depende nuestra calidad de vida y la de nuestros sucesores, así como el desarrollo de nuestro país. El aire y el agua ambos indispensables para vivir se están contaminando, por tanto debemos hacer conciencia del uso que le vamos a dar en nuestra empresa. Es de resaltar que si ahorramos consumo energético, estamos contribuyendo a ahorrar agua, por ende en la puesta en marcha de el proyecto, en la organización de la infraestructura y el ambiente se debe planear una estrategia, para lograr que de alguna u otra forma, la empresa reciba en el día bastante luz solar, para de esta forma contribuir con el ahorro de energía y cuidado al medio ambiente, también se pretende realizar un plan estratégico para reciclar el agua que aun pueda utilizarse en otras actividades de aseo diario.

A pesar de que este plan de negocios brinda es un servicio que no requiere de ninguna clase de producción con químicos o máquinas que contaminen; se puede contribuir al medio ambiente creando una infraestructura ecológica con planes estratégicos ecológicos.

## 18. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- El presente plan de negocios demuestra ser técnicamente factible y económicamente rentable.
- El presente plan de negocios cumple con los requisitos legales según las leyes Colombianas, y el Ministerios de Educación de la nación.
- En el estudio de mercado que se implemento a través de encuestas, entrevistas a los ciudadanos, se identifico el gran interes de las familias por este servicio, demostrando asi la viabilidad del servicio y aceptación por los futuros clientes
- Para alacanzar niveles altos de posicionamiento y fidelización es necesarios desarrollar buenas campañas de marketing y publicidad, pero es aun mas importante que el servicio este brindado por profesionales y que los padres o familiares conozcan a fondo al personal de la empresa, para asi generar confianza y fidelización.
- Con un inversión inicial de 115.000.000 el proyecto genera una tasa interna de retorno para el inversionista de 36%, y la recuperacion de esta inversión inicial se genera en un año; lo cual indica que su puesta en marcha puede ser viable.

- Para que la empresa mantenga un punto de equilibrio debe vender 13.000 unidades de los servicios anualmente, para cubrir sus costos administrativos, de ventas y deuda.
- Los precios establecidos en los distintos servicios tienen un promedio desde 5.000 a 300.000; lo que permitirá cubrir los gastos y recuperar en pocos meses la inversión.
- Para la implementación efectiva del presente negocio es fundamental conseguir el local con las características expuestas en el estudio técnico y el lugar elegido para este. Va ser un servicio atractivo en la ciudad porque es novedoso y enriquecedor para los niños, en cuanto a su educación y desarrollo.

## 19. BIBLIOGRAFIA

1. **Alcaldía de Villavicencio** (2008) centros educativos. *plan territorial*. recuperado de [https://villavicencio.wikispaces.com/file/view/plan\\_territorial\\_salud02-04-2010\\_11-43-00.pdf](https://villavicencio.wikispaces.com/file/view/plan_territorial_salud02-04-2010_11-43-00.pdf).
2. **Ángela maría Avella** (2016). emprendimiento en niños. *redacción revista edu.co*.
3. **Adriana orjuela** (2017) evaluación social de proyecto.
4. **Bolsa de valores** (2018) futuro tes mediano plazo.
5. **Blog heraldo** (2017) esperanza pamplona son cosas de niños.
6. **Camara comercio** (2018) creacion de empresas unipersonales.
7. **Delgadillo y arenas** (2009). *creación de institución educativa preescolar en bucaramanga con énfasis en las inteligencias múltiples*. tesis doctoral. universidad javeriana, bogota, colombia.
8. **Dian** (2018) impuestos departamentales
9. **Decreto 1879** (2008) requisitos para apertura de establecimientos de comercio



10. **Dane (2016)** ; población Villavicencio; población urbana
11. **Delors j.** (1996) los cuatro pilares de la educación
12. **Friedrichfröbel.**(1840) *el jardin de la infancia. recuperado de*  
<http://scarball.awardspace.com/documentos/trabajos-de-filosofia/froebel.pdf>
13. **Fernández Fernández, j.** (1986) la educación de adultos, un libro abierto. ministerio de educación y ciencia. Madrid.
14. **Fondo emprender** (2017) simulador financiero
15. **Fernández m.** (2013) papel que juega la familia en el proceso educativo de los niños
16. **Howard gardner.** (1980) teoria de las inteligencias multiples. *materiales para la convivencia.*
17. **Inviertaencolombia** (2017) regimen tributario
18. **José fernández fernández** (1986) educación.
19. **Ley 1098 noviembre** (2016) código de la infancia y adolescencia

20. **Luis González** (2017). educación emprendedora en la infancia.
21. **Ley 222** (1995) código de comercio
22. **Martha Cecilia Herrera.** (2014) historia de la educación en Colombia la republica liberal y la modernización de la educación: 1930-1946, 1-2
23. **Ministerio de educación nacional** (2009) decreto 4904
24. **Michel porter** (1979) las cinco fuerzas de porter.
25. **Méndez Álvarez** (1995) diseño y desarrollo del proceso de investigación
26. **Martínez r.** (2015) aprendizaje de competencias matemáticas
27. **mejía w.** (2012) enfoque por competencias
28. **Núñez, v.** pedagogía social. cartas para navegar en el nuevo milenio. el. santillana.
29. **Nasa, r.** (1980) teoría de la educación. madrid, cincel-kpelusz.
30. **OCDE** (2009) perspectivas económicas para américa latina.

31. **Plan regional** (2018) educación de calidad
32. **Plan nacional de desarrollo** (2018) inclusión en la educación.
33. **Robert t. kiyosaki.**(2010) es su hijo un genio, proteger el genio de su hijo. en robert t. kiyosaki y sharon letcher. *niño rico, niño listo: como dar a sus hijos una educacion financiera solidad* (pp. 42-66). madrid: españa.
34. **Revista matices** (1940) solidaridad hemisférica
35. **Registro único empresarial** (2018) registro mercantil
36. **Revista electrónica** (2007) matices en lenguas extranjeras
37. **Revista dinero** (2016); cursos; 4/14/2016 12:00:00 AM.

## 20. ANEXOS

### ANEXO K: encuesta

The screenshot shows a mobile application interface for a survey. At the top, there is a header bar with a back arrow, the title 'ENCUESTAS INTEMPRENDE', a folder icon, a star icon, a palette icon, an eye icon, a gear icon, an 'ENVIAR' button, and a profile icon with the letter 'L'. Below the header, there is a navigation bar with 'PREGUNTAS' (highlighted in green) and 'RESPUESTAS' (384). The main content area is titled 'ENCUESTA INTEMPRENDE' and contains the following text: 'El objetivo de esta encuesta, es obtener información que nos determine el grado de aceptación que tendría en el mercado un nuevo servicio de CUIDADO Y APRENDIZAJE CONTINUO ESCOLAR EXPRES.' Below this, there is a question titled 'Sexo' with two options: 'Mujer' and 'Hombre', each with an unchecked checkbox. A red asterisk is visible next to the question title. On the right side, there is a vertical toolbar with icons for adding, text, image, video, and a menu. A question mark icon is at the bottom right.

ENCUESTAS INTEMPRENDE

PREGUNTAS RESPUESTAS 384

### ENCUESTA INTEMPRENDE

El objetivo de esta encuesta, es obtener información que nos determine el grado de aceptación que tendría en el mercado un nuevo servicio de CUIDADO Y APRENDIZAJE CONTINUO ESCOLAR EXPRES.

Sexo

☐ Mujer

☐ Hombre